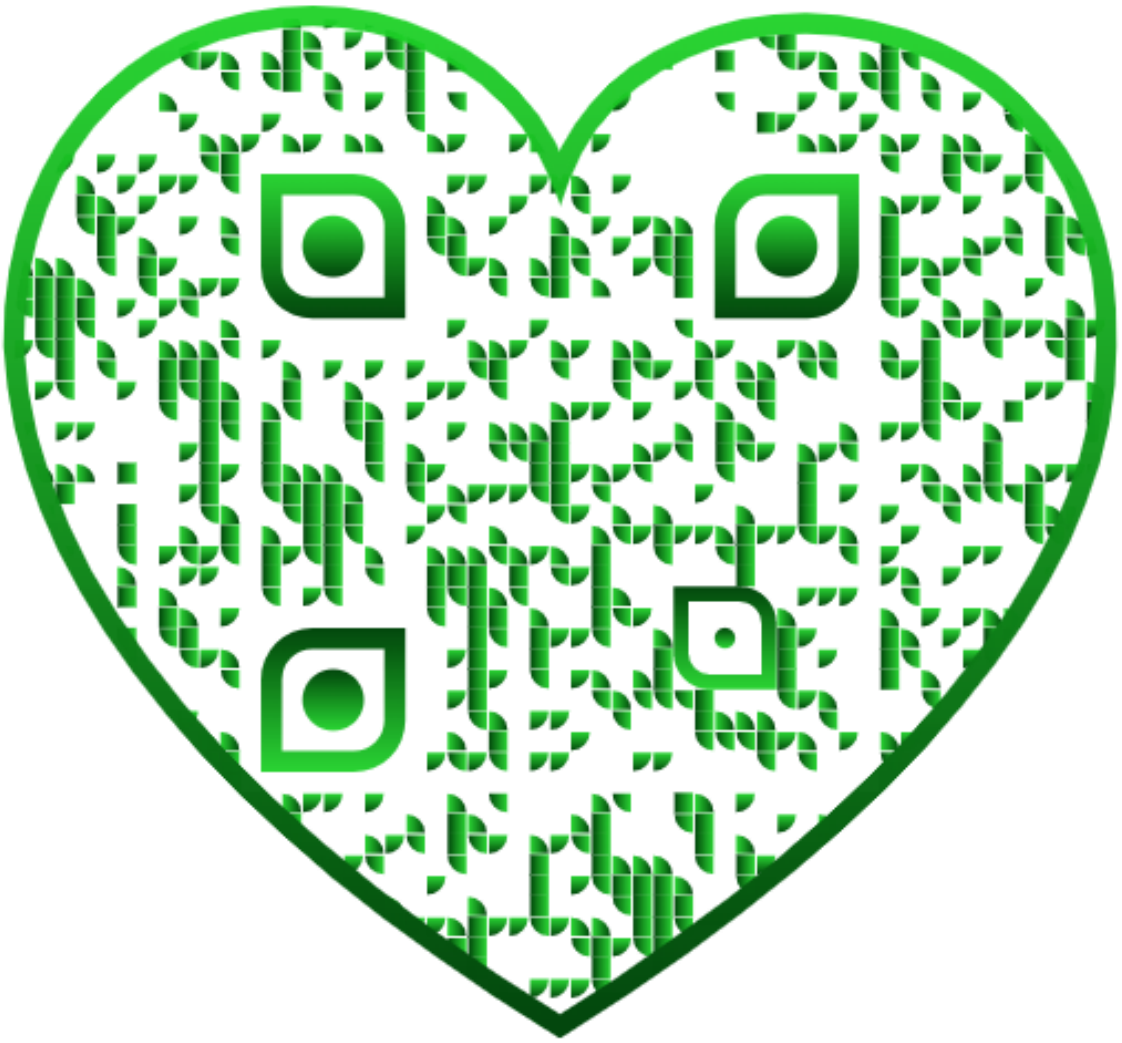
Agrodok 49

Paysage de la finance rurale

Guide à l'intention des acteurs sur le terrain

Ton de Klerk

SHOUT
SHARE
IT



Cette publication est sponsorisée par : HIVOS et ICCO

© Fondation Agromisa et CTA, Wageningen, 2008.

Tous droits réservés. Aucune reproduction de cet ouvrage, même partielle, quel que soit le procédé, impression, photocopie, microfilm ou autre, n'est autorisée sans la permission écrite de l'éditeur.

Première édition : 2008

Auteur : Ton de Klerk
Révision : Marilyn Minderhoud-Jones
Illustrations : Olivier Rijcken
Conception : Eva Kok
Traduction : Brigitte Venturi
Imprimé par : Digigrafi, Wageningen, Pays-Bas

ISBN Agromisa: 978-90-8573-100-9
ISBN CTA: 978-92-9081-388-0

Avant-propos

La microfinance peut aider les communautés pauvres et marginales à développer leurs capacités économiques. Ces dernières années, les institutions de microfinance se sont rapidement multipliées et les clients sont plus nombreux. Néanmoins, dans les zones rurales souvent peu peuplées et peu développées en termes d'infrastructures économiques, de communication et autres, les services de microfinance restent relativement rares. Il est donc essentiel de faire des efforts pour identifier des approches de « finance rurale » - des systèmes d'épargne et de crédit – qui répondent aux besoins et capacités des clients les plus pauvres et des entrepreneurs ruraux.

Les services de finance rurale varient en termes d'importance et d'objectif. Les groupements communautaires d'épargne et de crédit par exemple procurent à leurs membres des petites sommes d'argent, qui n'en sont pas moins essentielles. La demande de services financiers plus formels est en revanche plus forte dans le secteur des activités agricoles de production, de transformation et de marketing, qui demandent davantage de capitaux.

Cet Agrodok décrit les pratiques actuelles en matière d'épargne, de crédit et d'assurance. Il identifie les prestataires de service actifs dans les secteurs informel, semi-formel et formel et aborde les pour et les contre des approches et méthodes adoptées. Cet ouvrage est destiné à tous ceux qui veulent en savoir plus sur la finance rurale ainsi qu'aux acteurs du développement devant trouver les services financiers les plus appropriés à leur projet ou à leur organisation.

Une certaine « expertise » est indispensable à la conception et à la mise en œuvre de programmes de finance rurale. Bien que cet Agrodok s'intéresse également aux bonnes pratiques de finance rurale, ce n'est pas à proprement parler un manuel de formation. Il ne décrit pas la démarche à suivre pour développer et exécuter des programmes de

finance rurale. Les lecteurs trouveront cependant en annexe des adresses d'organisations pouvant fournir une assistance en la matière.

Les auteurs remercient toutes celles et ceux qui ont contribué à cette publication en apportant des remarques fort utiles à chacune des étapes de la rédaction. Nous remercions tout particulièrement Gabrielle Athmer, Frank Bakx, Harry Clemens et Cor Wattel.

L'auteur, Wageningen, 2008

Sommaire

1 Introduction 6
1.1 Qu'entend-on par finance rurale ? 6
1.2 Besoins spécifiques 12

2 Services, méthodes et produits financiers 18
2.1 Épargne 18
2.2 Crédit 21
2.3 Différents systèmes de crédit 23
2.4 Assurances 29

3 Prestataires de services financiers 36
3.1 Secteur informel 36
3.2 Secteur semi-formel 40
3.3 Secteur formel 47
3.4 Acteurs extérieurs au secteur financier 56

4 Bonnes pratiques 58
4.1 Durabilité 58
4.2 Approche intégrée 63
4.3 Rôle des différents acteurs 64

5 Conclusions 67

Bibliographie 74

Adresses utiles 76

1 Introduction

On parle de finance rurale pour désigner les services financiers tels que l'épargne, les crédits, les assurances et le transfert d'argent fournis par toute une variété d'acteurs. Des amis, des proches, des commerçants, des négociants, des prêteurs sur gages, des organisations traditionnelles d'épargne et de crédit, des programmes ou des banques de microfinancement. Le terme de finance rurale couvre tous ces services financiers proposés dans les zones rurales à des fins relatives à l'agriculture ou non.

Dans le monde rural, différents groupes et catégories d'individus demandent des services conçus adaptés à leurs besoins particuliers. Alors que les populations pauvres ont besoin de services d'épargne et de microcrédit pour couvrir les coûts de production et les dépenses urgentes, les paysans et organisations de paysans actifs dans la production commerciale ont parfois besoin de crédits plus importants pour financer la production, les intrants, la transformation et le marketing de leurs produits.

1.1 Qu'entend-on par finance rurale ?

La finance rurale consiste à fournir des services financiers, comprenant les services d'épargne, de crédit, d'assurance et de transferts d'argent, à des ménages ou des entrepreneurs ruraux.

Tous les ménages ruraux épargnent, même si le montant varie en fonction du ménage et de ses capacités ainsi que de la motivation et de la détermination à épargner de la famille paysanne.

- Lors des récoltes, les paysans pratiquant une agriculture de subsistance vendent une partie de leur production alimentaire mais ils essaient aussi d'en stocker le plus possible de façon à pouvoir faire la soudure jusqu'à la récolte suivante et de constituer des réserves.

- Une partie de l'argent obtenu avec la vente des cultures sera économisée pour servir aux futures dépenses du ménage. Cet argent sera réellement mis de côté ou utilisé pour acheter des petits animaux, des bijoux ou d'autres biens qui pourront être vendus si nécessaire (épargne en nature).
- Certains revenus provenant d'activités non agricoles comme le commerce ou le travail journalier ne se répartissent pas également et régulièrement sur l'année. C'est pourquoi les personnes cherchent à épargner pour les périodes où l'argent vient à manquer.
- Les gens font des économies pour anticiper les dépenses récurrentes comme les frais de scolarité, les événements exceptionnels comme les mariages ou les funérailles ou encore d'autres événements imprévisibles comme les maladies ou les mauvaises récoltes. Ils épargnent également pour pouvoir investir plus tard.

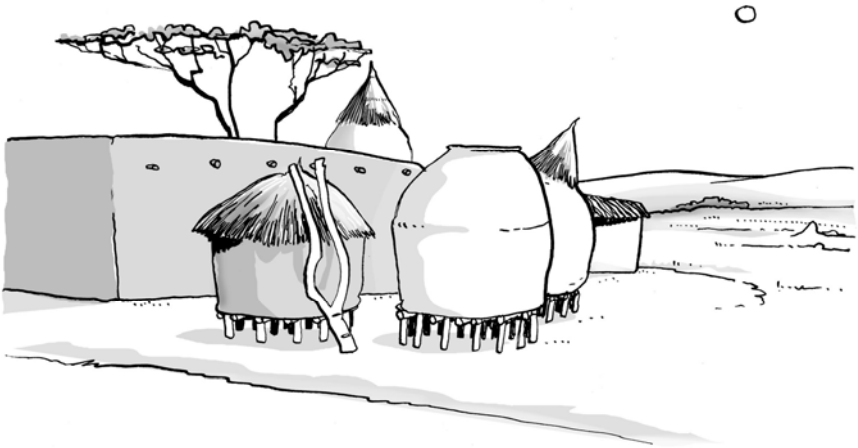


Figure 1 : Les paysans stockent le plus de nourriture possible pour faire la soudure jusqu'à la prochaine récolte

Quant à l'emprunt, les gens s'y prennent de différentes façons. Certains empruntent régulièrement, d'autres très occasionnellement. Les personnes pauvres sont souvent contraintes d'emprunter et de contracter des dettes pour payer les dépenses quotidiennes ou pour faire face

aux frais médicaux ou autres problèmes urgents. Les commerçants, entrepreneurs et paysans font des emprunts pour obtenir un fonds de roulement et pour payer les investissements. Dans les économies monétaires, les producteurs empruntent parce qu'ils ont besoin de capital.

L'épargne peut être vue comme une forme d'assurance pour les périodes difficiles, pour éviter que le ménage ne s'endette. L'accès au prêt peut être vu comme une forme d'assurance. Le capital social – la bonne volonté des amis, des connaissances et d'autres à s'entraider en cas de grandes difficultés - est également une importante forme d'assurance couramment pratiquée.

Ces dernières années, les organismes de services financiers – compagnies d'assurances, banques et organisations de microfinancement – ont exploré la possibilité de développer des services d'assurances pour les pauvres. Cela inclut l'assurance santé et l'assurance vie et, dans une moindre mesure, l'assurance sur les animaux et les récoltes. Ce terrain est cependant relativement récent et il reste encore beaucoup à faire.

Figure 2 : Les membres de la famille qui ont émigré à la recherche d'un travail rémunéré envoient de l'argent à leurs familles

Les transferts de fonds constituent une part importante des revenus ruraux : les membres de la famille qui ont émigré à la recherche d'un travail rémunéré envoient de l'argent à leurs familles pour les aider financièrement. Cet argent sert souvent à répondre aux besoins immédiats de la famille, à payer les imprévus ou les frais de scolarité ou à investir dans des bâtiments. L'argent ainsi transféré ne sert généralement pas à financer le développement d'activités économiques.

Si les émigrés déposent une partie de leurs versements sur un compte épargne dans une banque ou une institution de microfinancement locale, ces fonds peuvent de nouveau être prêtés. Il y a ainsi plus de capital disponible pour investir dans la production locale et cela renforce le développement local.

Pour constituer leur capital de prêts, les banques locales et les institutions de microfinancement dépendent des fonds extérieurs, des prêts octroyés par des bailleurs de fonds ou de grandes banques,. Il n'est pas toujours facile d'obtenir un financement extérieur et cela coûte généralement plus que de constituer des fonds à l'aide des épargnes apportées par les clients. Ces versements permettent aux banques et institutions de microfinancement locales d'être moins dépendantes des emprunts faits auprès de fonds externes.

La finance rurale concerne à la fois les dispositifs d'épargne et de crédit institutionnels, semi-formels et formels.

Les ménages et les particuliers peuvent épargner en conservant leur argent chez eux ou en investissant dans des biens, comme des bijoux ou des (petits) animaux. Certaines personnes épargneront par le biais de groupes traditionnels d'épargne et de crédit. Dans certains pays, on trouve des collecteurs qui collectent régulièrement les épargnes des producteurs et entrepreneurs ruraux. Les principaux prêteurs d'argent aux pauvres sont leurs familles et amis, les commerçants, les bureaux de prêteurs sur gages, les négociants, les prêteurs individuels et les

propriétaires terriens ainsi que les groupes traditionnels d'épargne et de crédit. N'étant pas réglementé par la législation, ce type d'activité d'épargne et de crédit est considéré comme faisant partie du secteur informel.

Le secteur financier formel est placé sous le contrôle de la loi et est constitué de banques soumises à la législation bancaire ainsi que d'institutions de microfinancement, dans les pays où ce secteur est réglementé.

Tableau 1 : Finance rurale : les secteurs informe, semi-formel et formel

Finance rurale		
Secteur informel	**Secteur semi-formel**	**Secteur formel**
➢ Amis ➢ Connaissances ➢ Commerçants ➢ Négociants ➢ Bureaux de prêteurs sur gages ➢ Propriétaires terriens ➢ Prêteurs individuels ➢ Collecteurs d'argent ➢ Groupes traditionnels d'épargne et de crédit	➢ Programmes de microfinancement d'ONG, dans les pays où ce secteur n'est pas soumis à une législation ou dans les pays autorisant les organisations non-enregistrées à mener des activités financières de petite échelle.	➢ banques ➢ Programmes de microfinancement dans les pays où ce secteur est soumis à une législation

Dans certains pays, le secteur de la microfinance n'est pas réglementé mais les organisations de développement sont autorisées à collecter l'épargne et à prêter sur une petite échelle. Ce type d'organisation relève typiquement du secteur financier « semi-formel ». Ce secteur semi-formel comporte principalement des programmes de microfinancement conduits par des ONG et des activités financières sur une petite échelle d'organisations non-enregistrées.

La finance rurale s'adresse à la population rurale, agricole et non agricole et elle concerne aussi bien la finance agricole que la microfinance rurale.

Les ménages ruraux peuvent mener des activités agricoles mais également des activités non agricoles. Parmi ces dernières, la restauration, l'artisanat, la coiffure, la transformation alimentaire et le commerce de produits divers constituent des sources courantes de revenus. La plupart des programmes de microfinancement procurent généralement des crédits sur la base de prêts à court terme. Ce type de crédit est bien adapté aux cycles d'activités économiques courts. Les petits commerçants par exemple peuvent avoir besoin de faire un emprunt pour acheter du stock en espérant le revendre dans les jours ou semaines suivantes. Une fois les produits vendus et l'emprunt remboursé, le commerçant peut recommencer un cycle (court) d'activités. Ces revenus étant générés relativement vite, le remboursement – échelonné- du prêt est réalisable sur une période courte et peut commencer peu après son octroi.

En revanche, les activités agricoles demandent un autre type d'aide financière. Les prêts accordés aux paysans pour augmenter leur production agricole doivent prendre en compte la période nécessaire à la maturation des récoltes et l'élevage du bétail. Les paysans peuvent se retrouver en difficulté s'il leur faut rembourser un emprunt trop rapidement ou s'ils n'ont pas d'autres sources de revenus, provenant par exemple d'activités non agricoles ou de cultures récoltées et commercialisées à d'autres périodes de l'année. Les exploitants agricoles ou entrepreneurs ruraux qui installent de nouveaux équipements ne peuvent s'attendre à en retirer des bénéfices immédiats. Ces types d'investissement demandent des prêts à moyen ou long terme.

Les risques encourus dans le secteur agricole dépassent bien souvent le seul ménage paysan particulier pour affecter l'ensemble de la région. La sécheresse, les inondations ou les invasions d'insectes peuvent détruire les récoltes et les troupeaux peuvent être décimés par une maladie ou une famine. L'imprévisibilité du marché met également la survie et les revenus des fermes en danger. Affectant toute une population de paysans en même temps, de tels événements constituent un risque élevé pour les programmes et les banques de microfinancement,

puisque de nombreux clients auront des problèmes de remboursement. C'est pourquoi les prestataires de services financiers renaclent à étendre leurs services au secteur agricole, à risque. Des programmes de finance rurale spécifiques doivent donc être mis en place pour traiter ce genre de risques.

1.2 Besoins spécifiques

Il existe différentes approches de la finance rurale. L'approche est choisie en fonction des besoins du groupe cible ou des caractéristiques de la région. Les besoins financiers des pauvres ou des populations vivant dans des régions marginales sont différents des besoins des populations ayant plus de ressources. Les ménages pauvres sont grandement dépendants de l'agriculture de subsistance. Ils ne sont pas en situation de pouvoir prendre des risques et leurs activités, agricoles ou non, sont généralement limitées et peu lucratives. L'épargne – conçue en fonction de leurs capacités et besoins – est donc d'une importance capitale pour eux. Souvent, les paysans disposant de plus de moyens produisent et commercialisent des cultures de rente. Ils gagnent plus et sont en mesure – et désireux – de prendre plus de risques. Ils doivent souvent recourir à un crédit pour investir et améliorer leur production.

Régions marginales

Un grand nombre de régions, tout particulièrement dans l'Afrique rurale, ne participent à l'économie de marché que de façon marginale. Confrontés à des réalités comme le faible taux de pluviosité, des terres peu fertiles ou l'inadéquation des infrastructures, les paysans peuvent difficilement produire pour le marché. Les règles du commerce international et la dépendance croissante des communautés urbaines envers la nourriture importée ont également désavantagé les communautés paysannes et pastorales locales.

Les paysans vivant dans les régions marginales préfèrent minimiser la prise de risques. Ils font toutes sortes de cultures et subviennent à leurs besoins de base en pratiquant des cultures nécessitant peu

d’apports de capitaux. Ils ne s’engagent pas totalement dans l’économie de marché car ils ne peuvent prendre le risque de voir leurs récoltes, leurs revenus ou leurs provisions alimentaires anéantis par le mauvais temps ou la chute des prix. Cependant, ils ont besoin d’argent en espèce pour acheter des services et des biens. Pour ce faire, ils vendent des produits de la ferme ou, à défaut, ils s’engagent dans des activités non agricoles.

Figure 3 : Des activités non agricoles comme la confection de paniers procurent aux ménages ruraux de l’argent en espèce dont ils ont souvent cruellement besoin

Leurs capacités économiques et financières étant limitées, les ménages qui vivent dans les régions marginales se suffisent d’un petit capital et les activités agricoles se pratiquent généralement sur une petite échelle. Les familles rurales n’ont pas besoin d’emprunter de l’argent mais il faut qu’elles épargnent. En général, elles font face aux situations d’urgence et aux dépenses récurrentes en vendant des biens de valeur comme le bétail ou du matériel. Si elles ont accès à des services d’épargne, les familles paysannes peuvent déposer leurs économies en prévision des dépenses futures ; ainsi, elles évitent d’avoir à s'endetter ou à vendre leurs biens.

Encadré 1 : Caractère saisonnier des revenus, dépenses, épargnes et emprunts à Arusha, Tanzanie

Face aux fluctuations saisonnières des revenus dans les zones rurales, les populations pauvres économisent pendant les saisons où elles gagnent plus, pour avoir de l'argent en espèce pendant les mois où les revenus sont moindres. Cette pratique est connue sous le nom de « lissage des revenus ».

Dans le district d'Arusha en Tanzanie, les paysans peuvent compter gagner de l'argent entre juillet et décembre, car c'est la saison des récoltes et il y a du travail dans l'industrie touristique. Les gens économisent alors une partie de leurs revenus pour pouvoir subvenir à leurs besoins entre janvier à juin, période où ils gagnent peu mais où il faut payer les frais de scolarité et autres dépenses familiales. Les frais médicaux ont également tendance à augmenter durant cette saison plus propice aux maladies et infections. Pendant ces mois difficiles, les ménages recourent à leurs économies et à des emprunts.

Source : *Use and Impact of Savings in Tanzania. L. Mutesasira. Micro Save, août 1999*

Groupes marginaux

Les populations marginales sont principalement constituées de paysans sans terre, de petits exploitants agricoles et de femmes. Du fait que leurs activités agricoles ou autres leur rapportent peu d'argent, ils peuvent bénéficier de services d'épargne les aidant à « lisser » leurs revenus.

Des crédits sont accordés aux groupes marginaux souhaitant entreprendre des (nouvelles) activités génératrices de revenus. Il est essentiel cependant d'étudier précautionneusement l'activité proposée afin de s'assurer qu'elle fournira des revenus suffisants aux paysans pour rembourser leur emprunt et continuer à produire. Les coûts et risques peuvent être réduits si le fonds de roulement ou les investissements sont (partiellement) financés par le capital propre ou les économies des producteurs. Par ailleurs, les risques seront moindres si les activités sont pratiquées au départ sur une petite échelle, ne nécessitant donc que de petits emprunts. A mesure qu'ils accroissent leur expérience et que le risque diminue, les paysans seront plus en mesure de contracter des emprunts plus importants et d'étendre leur production.

Entrepreneurs ruraux et parties prenantes dans la chaîne des valeurs

Les paysans produisant pour le marché et les commerçants et artisans ayant une activité commerciale significative ont besoin d'argent pour acheter des intrants, pour employer de la main d'œuvre et pour investir dans l'avenir de leur entreprise. Leurs réserves financières propres sont souvent réduites et ils ont besoin d'accéder à des services de crédit appropriés pour continuer à faire marcher leur entreprise. Faute de crédits offerts à des conditions acceptables, les paysans risquent de réduire leurs investissements et, la production déclinant, ils cesseront de commercialiser leurs produits.

Une nouvelle approche consiste à analyser les points d'achoppement dans la production et le marketing et d'identifier les possibilités pour les producteurs de générer de la valeur ajoutée à leurs produits et activités. Pour cela, il est nécessaire d'évaluer l'ensemble de la chaîne de production ou de valeur. Au niveau de la ferme, la chaîne de production commence avec l'apport initial de graines, de fertilisants, de travail et l'achat de bétail ou de matériel. Après avoir préparé les produits agricoles pour la commercialisation, les fermiers, les négociants et autres entrepreneurs ruraux pourront envisager de transformer ces produits pour accroître leur valeur commerciale. Le maillon final de la chaîne est la commercialisation du produit et la fixation d'un prix susceptible d'être payé par le consommateur.

Les paysans peuvent ajouter de la valeur à leurs produits à chaque étape de la chaîne. Ils peuvent améliorer la rentabilité de leur production, négocier le prix des intrants ou essayer d'écouler leurs produits sur de nouveaux marchés. Les fermiers directement impliqués dans les différentes étapes de la chaîne profiteront de la valeur ajoutée réalisée grâce à la transformation des produits et au marketing sélectif. Les revenus monétaires peuvent encore être améliorés si les organisations paysannes recherchent de nouveaux débouchés et commercialisent elles-mêmes la production.

La finance rurale a un rôle important à jouer dans ce processus. Elle peut procurer les fonds nécessaires à l'achat d'intrants et au financement des coûts de production, de transformation et de commercialisation.

Les régions, secteurs, producteurs et organisations de producteurs ayant un potentiel de développement ont besoin de services de crédits spécialement conçus pour eux. Ces services peuvent être d'une grande aide à ceux qui sont engagés dans la production commerciale. Cependant, la facilité pour les ménages ou producteurs agricoles individuels de bénéficier de crédits dépendra de leur accès à la terre, au savoir-faire et à d'autres ressources indispensables.

S'ils se développent avec succès, les paysans et autres entrepreneurs ruraux seront en mesure d'améliorer leurs conditions de vie, d'investir dans la production et d'épargner plus facilement. Les revenus ruraux augmentant, la demande en services d'assurances a de fortes chances elle aussi d'augmenter. S'ils voient leurs immobilisations augmenter, les paysans en mesure de payer les primes d'assurance envisageront de s'assurer contre certains risques.

Encadré 2 : Etude de cas Savannah Farmers Marketing Company, Ghana

Cherchant à contribuer à la lutte contre la pauvreté, l'*Association of Church Development Projects* (ACDEP), Ghana, a développé une stratégie d'augmentation des revenus des petits paysans en les faisant participer à la chaîne de valeur. Elle a créé la *Savannah Farmers Marketing Company* (SFMC) dont la mission consiste à trouver des marchés offrant aux paysans un bon prix pour leurs produits. Des crédits ont été accordés aux groupements de paysans participant à ce projet.

Les paysans participants étaient membres d'organisations paysannes locales vendant leurs produits à la SFMC pour un prix fixe. Les contrats passés par la SFMC avec plusieurs grandes entreprises spécifient la politique des prix, les normes de qualité et les services à fournir. Les produits achetés aux groupements paysans sont vendus directement à ces entreprises.

La SFMC achète des graines certifiées qu'elle vend à crédit aux paysans. Elle fournit également des services de préparation de la terre et forment les paysans, si nécessaire. Les paysans apportent leurs récoltes à des points de collecte_fixes où celles-ci sont inspectées puis stockées pour la vente. Une fois payés, les paysans remboursent leurs emprunts.

Le projet est un véritable succès et de plus en plus de fermiers y participent. Aussi la SFMC a-t-elle décidé de se concentrer sur le marketing –son expérience en la matière est considérable – et elle a délégué ses activités relatives au crédit à deux banques rurales.

Un petit service de la SFMC fait maintenant le lien entre ces banques et les fermiers qu'elle aide à obtenir des crédits. Ce service rédige les demandes de crédit pour les paysans et fournit aux banques une liste des fermiers qu'il considère solvables. Ce sont les banques qui décident finalement à qui accorder un microcrédit et qui couvrent le risque en cas de non remboursement des emprunts.

On projette actuellement de créer deux services séparés. Le premier – SFMC – se concentrera sur le marketing alors que le second – *ACDEP Financial Services ; AFS)* sera responsable de toutes les activités relatives aux crédits. L'AFS évaluera et gèrera les demandes de crédit et enverra ses recommandations aux banques rurales. Dès qu'un crédit sera accordé, l'AFS deviendra responsable du suivi des remboursements et du recouvrement des emprunts non remboursés.

Il sera ainsi possible de surmonter le problème des demandes de crédit faites par des paysans vulnérables -en particulier ceux qui vivent dans des régions isolées - et rejetés par les banques. On espère que l'AFS deviendra un service forteet générateur de profits et qu'il sera capable d'opérer au-delà de l'actuelle clientèle de base de la SFMC.

Source : *Study Support Methodologies for Rural Finance among the Dutch MicroNed members.* MicroNed, La Haye, Pays-Bas (2007)

2 Services, méthodes et produits financiers

Le domaine de la microfinance rurale continant à se développer, un nombre croissant de produits et services orientés sur les besoins spécifiques des fermiers, éleveurs et entrepreneurs ruraux sont mis à leur disposition. L'importance des épargnes a souvent été sous-évaluée mais en analysant le rôle qu'elles peuvent jouer dans la société rurale, on se rend compte à quelle point elles sont importantes. Il est important de comprendre comment la présence très limitée de la microfinance dans les zones rurales affecte l'accès et la disponibilité des crédits. On cherche actuellement des solutions pour surmonter ce problème et comme les services financiers sont importants pour toutes les populations rurales pauvres, il est utile d'explorer toutes ces nouvelles facilités et approches. Des services d'assurance sont également développés pour atténuer les risques et incertitudes auxquels sont confrontés les producteurs pauvres.

2.1 Épargne

De nombreuses organisations de microfinance ne fournissent que des crédits et continuent de sous-estimer, surtout dans le cas des personnes pauvres, l'importance de l'épargne. L'expérience des groupes traditionnels ou communautaires d'épargne et de crédit et des coopératives d'épargne et de crédit montre que les pauvres ont plus besoin de services d'épargne que de facilités de crédit.

Fonctions de l'épargne

Les services d'épargne peuvent remplir les fonctions suivantes :

- *Lissage des revenus :* dans les zones rurales, les revenus sont souvent irréguliers. Cela vaut autant pour l'agriculture que pour les autres activités économiques. Or, on a besoin d'argent toute l'année Si l'argent est épargné lorsqu'il est disponible, cela réduit le risque d'en manquer à un moment crucial.

- *Dépôt sûr :* faute de banques locales ou d'organisations financières, beaucoup de ménages ne disposent pas d'un endroit sûr où déposer leur argent. Or il n'est pas facile de résister à la tentation de dépenser l'argent gardé à la maison.
- *Liquidités :* dans les zones rurales, nombreuses sont les personnes qui achètent des animaux, des bijoux ou d'autres biens lorsqu'ils disposent d'argent liquide. L'épargne en nature présente cependant quelques inconvénients. Il n'est pas toujours facile de vendre des biens ou des animaux au moment où l'on a besoin d'argent liquide et la somme obtenue à la vente peut excéder ou, inversement, être inférieure à la somme nécessitée.
- *Assurances :* les ménages en mesure d'épargner seront plus à même d'éviter les dettes en période de crise.
- *Provisions financières :* l'épargne peut être utilisée pour payer les frais d'événements occasionnels mais chers, comme les mariages et les enterrements. Elle peut aussi servir à financer l'éducation des enfants.
- *Investissements :* les fermiers et autres entrepreneurs ruraux épargnent afin de pouvoir investir dans le développement de leur ferme ou entreprise sans avoir à dépendre de prêts.

Les banques et les institutions de microfinancement tirent également profit des épargnes déposées par leurs clients :

- Elles peuvent utiliser l'argent déposé par leurs membres/clients pour financer les prêts plutôt que d'avoir à emprunter auprès d'autres sources. Le capital ainsi acquis coûte moins que le capital emprunté. Cela permet aussi de réduire la dépendance vis-à-vis d'agences extérieures.
- Bien des organisations utilisent l'épargne déposée par les clients individuels comme garantie pour les prêts non remboursés. En cas de non-paiement des échéances, les économies du client sont confisquées.
- Une organisation financière peut évaluer la solvabilité d'un client en analysant la façon dont il épargne. Les clients qui mettent régulièrement de l'argent de côté sont des clients à faible risque car ils

ont montré qu'ils étaient capables d'économiser de façon conséquente à partir de revenus réguliers.

- Certaines organisations associent le montant maximum d'un crédit accordé au client à la somme de l'épargne déposée par ce même client. Un dépôt régulier d'argent indique que les clients seront capables de payer leur prêt à partir des revenus habituels du ménage ou de l'entreprise.

Figure 4 : Les paysans achètent souvent des bijoux, du bétail ou d'autres biens qu'ils revendent plus tard lorsqu'ils ont besoin d'argent liquide

Épargne obligatoire et épargne volontaire

De nombreuses organisations de microfinancement obligent leurs clients à épargner. Avant de pouvoir prétendre à un prêt, ceux-ci doivent avoir épargné pendant une certaine période ou avoir mis de côté une certaine somme d'argent. Il arrive que les clients soient obligés d'épargner plus (longtemps) pour pouvoir bénéficier d'un prêt. C'est ce qu'on appelle l'*épargne obligatoire.*

Si les épargnes obligatoires sont intéressantes pour les organisations de microfinancement, les conditions imposées sont souvent défavorables pour le client. Il se peut par exemple que les clients ne soient pas autorisés à retirer leur épargne tant que le prêt n'a pas été entièrement remboursé ou que les intérêts sur l'épargne déposée soient faibles ou nuls. L'épargne obligatoire n'encourage pas les clients à développer une attitude positive vis-à-vis de cette pratique.

La plupart des gens, en particulier les pauvres, pensent qu'il leur est impossible de constituer une épargne. Il est difficile pour les personnes ayant des revenus très faibles de mettre de l'argent de côté. Pourtant, l'expérience a montré que c'est faisable. Si les organisations financières collectent l'épargne de façon régulière – chaque jour, chaque semaine ou tous les quinze jours par exemple- et si les sommes restent modestes - un dollar par semaine ou juste quelques centimes – leurs réserves peuvent s'accroître progressivement.

Certaines personnes refusent de confier leur épargne à des banques ou à des programmes de microfinancement parce qu'elles ne leur font pas confiance ou parce qu'elles pensent que les formes traditionnelles d'épargne sont tout aussi efficaces. Pour inciter les fermiers et entrepreneurs ruraux à contracter un plan *d'épargne volontaire,* les organisations financières doivent concevoir des plans adaptés aux besoins et capacités des clients potentiels. Par exemple, les clients doivent savoir qu'ils sont libres de retirer leurs économies, si nécessaire, qu'ils peuvent déposer de petites quantités à intervalles réguliers et que des intérêts seront payés sur l'argent qu'ils déposent.

2.2 Crédit

Présence limitée dans les zones rurales

Outre les sources informelles, les organisations de microfinancement sont les principaux fournisseurs de crédit aux populations ayant des revenus faibles dans les pays en développement. Dans les zones rurales cependant, la présence de ces organisations est limitée, en particulier dans les régions d'Afrique et d'Amérique latine peu peuplées et économiquement sous-développées. Là où les organisations de microfinancement existent, leurs services sont souvent hors de portée des populations les plus démunies.

Les organisations de microfinancement tentent d'éviter les régions rurales pour plusieurs raisons :

- A l'exception de certains pays d'Asie du Sud comme l'Inde et le Bangladesh, la densité de population rurale est généralement faible, et les infrastructures de communication mauvaises. La mise en place de programmes de microfinancement, le suivi des activités et des contacts avec les clients entraînent donc des déplacements importants et des coûts de transport élevés.

Figure 5 : Lorsque les infrastructures sont déficientes, les paysans, les commerçants et les organisations de microfinancement doivent faire face à des coûts de transport et de communication élevés

- Dans les zones rurales, la productivité agricole est souvent faible et les exploitations rurales ne génèrent que de petits revenus. Pour attirer la clientèle potentielle, les organisations de microfinancement

doivent ne montrer prêtes à servir des clients dont la capacité d'épargne et d'emprunt est limitée. Cela signifie qu'elles doivent offrir des possibilités d'épargne et d'emprunt d'un montant modeste. Or de tels services sont généralement trop coûteux pour elles.

- La production agricole génère souvent de faibles marges bénéficiaires et les paysans ne sont pas en mesure de payer les taux d'intérêt élevés que les organisations de microfinancement prélèvent sur les prêts accordés.
- De nombreuses organisations de microfinancement – à l'instar de toutes les autres institutions financières du secteur formel, les banques par exemple - demandent une garantie de remboursement du prêt. Or dans les régions rurales, les pauvres n'ont ni terre ni biens immobiliers ni salaires à hypothéquer.
- L'agriculture est une activité à haut risque. C'est également une activité impliquant un *risque covariant* élevé, c'est-à-dire que lorsqu'une région est affectée par la sécheresse, une tempête, une maladie ou des conditions de marché dévaforables, *un grand nombre de clients seront en danger en même temps.* Tous les clients auront alors les mêmes problèmes de remboursement ; c'est pourquoi les organisations de microfinancement renâclent à étendre leurs services aux régions agricoles marginales et sujettes à des risques importants.

2.3 Différents systèmes de crédit

Prêts aux particuliers ou prêts collectifs

L'organisation financière exige toujours du demandeur de prêt qu'il désigne des personnes se portant garantes du remboursement en cas de difficultés de sa part ou qu'il hypothèque des terrains ou des bâtiments qui seront alors saisis en cas de non paiement des échéances.

Bien souvent, les personnes pauvres ne possèdent pas de biens pouvant être hypothéqués et il leur est difficile de trouver une personne voulant se porter garante. C'est pourquoi de nombreuses organisations de microfinancement ont remplacé les prêts individuels par des prêts

collectifs. Dans ce cas, le groupe entier se porte responsable du remboursement des prêts contractés par chacun.

Cette démarche est connue sous le nom d'*approche collective solidaire* ou *caution solidaire*. Les clients sont organisés en petits groupes de 5 à 20 membres. Au cours de réunions organisées régulièrement, les membres du groupe déposent leurs épargnes, remboursent les traites de leur prêt et discutent de demandes de prêt. L'argent des prêts accordés y est également distribué.

Comme ces groupes choisissent leurs propres membres, il règne une grande compréhension et confiance entre pairs. Les particuliers qui demandent un prêt ne sont pas censés fournir eux-mêmes une garantie. En revanche, chaque membre du groupe accepte d'être responsable du fait que les prêts accordés aux autres membres seront remboursés. Cela peut se faire de deux façons. Soit les membres du groupe acceptent de contribuer tous au remboursement de la dette contractée par un membre ne remboursant pas son emprunt. Soit les membres du groupe ne seront plus habilités à faire de nouveaux emprunts tant que la personne n'aura pas remboursé son prêt. Dans ce cas, si le groupe désire accéder à un nouvel emprunt, il lui faudra soit faire pression sur l'emprunteur défaillant, soit aider celui-ci à rembourser, ou encore payer les échéances à sa place.

Organisations financières centralisées et décentralisées

Si les prêts collectifs peuvent résoudre les problèmes de garantie dans les zones marginales et pauvres, le coût des services financiers auprès des producteurs et entrepreneurs ruraux reste élevé.

L'emploi d'agents de crédit sur le terrain et de personnel gestionnaire et administratif dans les bureaux centraux revient cher. Les groupes solidaires peuvent limiter ces coûts lorsque leurs membres sont chargés de collecter les épargnes et les remboursements, de discuter avec les mauvais payeurs et d'évaluer les demandes de prêt. Il n'en reste pas moins que les coûts organisationnels resteront substantiels. Il est

indispensable que les agents de crédit accompagnent les groupes et remplissent les tâches administratives, même si les coûts de communication et d'administration nécessaires au maintien des services financiers en milieu rural sont relativement élevés.

Figure 6 : Traditionnellement, les négociants fournissent des crédits aux paysans

On peut cependant réduire considérablement les coûts lorsque les groupes locaux assument le suivi et la gestion des épargnes et des crédits de façon bénévole, comme le font les groupes communautaires d'épargne et de crédit, les groupes d'entraide villageois et les banques villageoises. De telles organisations, ainsi que les coopératives de crédit et d'épargne, sont des *organisations de membres*, c'est-à-dire qu'elles sont détenues et gérées par leurs membres. Leurs coûts sont

bien inférieurs à ceux des organisations gérées de façon centralisée, comme les organismes de microfinance, les banques et autres organisations non associatives.

Décentralisées, les organisations détenues par leurs membres répondent souvent mieux aux besoins de leur clientèle et peuvent exercer une pression sociale plus forte sur les membres ne s'acquittant pas de leurs obligations. L'expérience montre que les organisations de membres sont également plus efficaces dans la fourniture de services financiers aux pauvres des zones rurales isolées que les organisations qui ne le sont pas. Pour les populations et communautés extrêmement démunies des régions agricoles marginalisées, les approches communautaires conviennent parfaitement.

Sources alternatives de crédit

Les entrepreneurs ruraux et ceux produisant des cultures commerciales ont fréquemment besoin de facilités de crédit. Il leur faut en effet payer les intrants agricoles, la main d'œuvre saisonnière et les investissements faits. A défaut de banque ou d'organisations de microfinance pour leur fournir le soutien financier nécessaire, ils doivent chercher d'autres alternatives :

- Les négociants sont une source traditionnelle de crédit pour les paysans. Certaines organisations ont développé un système appelé le *crédit commerçant.* Les négociants fournissent à crédit les intrants dont les paysans ont besoin pour cultiver leurs récoltes et entretenir leur bétail. Ces prêts sont remboursés à la récolte. Les négociants déduisent le montant de l'emprunt de la somme gagnée par le paysan pour la vente de ses cultures. Les banques et organisations de microfinance apprécient de travailler par l'intermédiaire des négociants car ils ont des réseaux locaux et connaissent bien les communautés de leur région. Ils peuvent aussi fournir des crédits à faible taux. En coopérant avec des commerçants, les banques et autres agences de financement peuvent s'épargner les dépenses liées à l'établissement de bureaux et à l'emploi d'agents de crédit chargés d'administrer les affaires rurales.

- Les systèmes de paiement anticipé aux petits producteurs (*outgrower advance scheme)* et l'*agriculture sous contrat* (ou *contractuelle)* sont des formes particulières de crédit commerçant. Les paysans concluent un contrat avec des négociants, des grossistes ou des transformateurs alimentaires prêts à fournir des avances en espèce et des intrants à crédit. En retour, les paysans s'engagent à leur vendre leurs récoltes.

Résolution des problèmes de garantie en milieu rural

- *Système du crédit-stockage.* Les paysans stockent leurs produits dans des entrepôts, en échange de quoi ils reçoivent un bon qui leur sert de garantie s'ils veulent demander un prêt. Cette facilité sert par exemple aux coopératives agricoles ayant décidé de stocker leurs produits en espérant que les prix augmenteront ou lorsque les paysans doivent attendre que leurs acheteurs les paient. Avec le système du crédit-stockage, les paysans n'ont pas à attendre le paiement de leurs récoltes.
- *Leasing.* Dans le cas d'une production partiellement mécanisée, les paysans doivent parfois faire des emprunts à moyen ou long terme pour acheter du matériel et l'entretenir. De nombreuses institutions financières considèrent que les risques associés à la fourniture de crédit à long terme sont trop élevés. Dans de telles situations, le leasing peut être une alternative intéressante. La société de leasing fournit du matériel aux paysans pendant quelques années sur une base contractuelle et les paysans remboursent le crédit-bail par traite. A la fin de la période, soit la société de leasing reprend le matériel, soit le paysan le rachète. Comme le matériel loué à bail au paysan reste la propriété de la société et peut être repris au paysan ne faisant pas face à ses remboursements, les risques sont moins grands que dans le cas d'un prêt. Il est également plus simple de retirer le matériel que de réclamer la garantie exigée pour un prêt. En effet, les contraintes et faiblesses du système légal et juridique compliquent bien souvent la saisie des biens servant de garantie.

Encadré 3 : Méthodes de prêt

Montant de l'emprunt

L'importance de l'emprunt dépend des projets du client et de sa capacité de remboursement. L'expérience a montré qu'un nouvel emprunteur a tout intérêt à n'emprunter au départ qu'une somme relativement modeste pour éviter de s'exposer à des risques élevés. Les nouveaux clients doivent construire une relation de confiance avec leur prestataire de services financiers et montrer qu'ils sont en mesure de générer suffisamment de revenus pour rembourser leur emprunt.

Cependant, le montant du prêt ne devrait pas non plus être trop petit. Il devrait suffire à lancer une entreprise viable générant des revenus suffisants pour rembourser l'emprunt, couvrir les coûts du ménage et de l'exploitation et permettre de constituer une épargne et d'investir.

Termes de l'emprunt

Le crédit peut s'étendre sur des périodes variées. Les prêts à court terme sont généralement remboursables sur une période d'un mois à un an, les prêts à moyen terme entre un à trois ans. Les crédits à long terme peuvent s'étendre sur des périodes supérieures à trois ans.

La plupart des programmes de microfinance proposent des prêts à court terme pour une période de trois à six mois. Cette approche convient bien aux activités économiques ayant une rotation des capitaux rapide mais elle convient moins aux activités agricoles.

Échelonnement des remboursements

La plupart des programmes de microfinance exigent que leurs clients remboursent les prêts relativement rapidement – souvent, dans les 3 à 4 mois suivants - sur une base mensuelle et sans période de grâce, c'est-à-dire sans délai pour le premier remboursement.

On peut s'interroger sur l'adéquation de ce type de système aux prêts agricoles. Il peut être plus judicieux d'adapter l'échelonnement des remboursements au cycle des activités agricoles, en faisant de sorte que les paysans ne soient tenus de rembourser leur prêt qu'après avoir vendu leurs récoltes ou bétail. Cependant, un tel système ne prend pas en compte l'avantage que représente un contact régulier avec la clientèle. Il est en effet plus facile de prendre les mesures qui s'imposent lorsqu'on peut détecter rapidement les problèmes de remboursement.

Les familles paysannes ont souvent d'autres sources de revenus (non agricoles) ou cultivent des cultures différentes permettant un étalement des récoltes et des ventes sur toute l'année. Elles peuvent ainsi étaler le remboursement des emprunts et commencer peu de temps après l'octroi du prêt. Le système de remboursement peut être adapté si nécessaire aux besoins du client. Par exemple, les premières traites peuvent être relativement modestes de sorte à ne couvrir que l'intérêt ou une petite partie de la somme empruntée.

2.4 Assurances

Les services d'assurances peuvent aider les paysans et producteurs ruraux à faire face à des événements mettant en danger leurs sources de revenus comme les décès, les maladies, les accidents survenant dans leur famille ou encore les mauvaises récoltes, les maladies du bétail et les vols.

Figure 7 : Les emprunts faits auprès de la famille, d'amis ou d'autres prêteurs aident les ménages pauvres des zones rurales à faire face aux frais médicaux

Les réponses traditionnelles face aux risques

Traditionnellement, les ménages paysans et les producteurs ruraux font des réserves dans les périodes fructueuses. Ils mettent de côté les revenus en espèce ou en nature et veillent à avoir suffisamment de réserves alimentaires pour faire la soudure lorsque les temps sont difficiles. Les groupes d'épargne et de prêt collectifs ou traditionnels

permettent aux familles paysannes de constituer une épargne et de se préparer à d'éventuelles futures dépenses.

La pratique répandue en Ethiopie des sociétés collectives s'occupant des enterrements et des funérailles est un exemple de ce type d'assurance traditionnelle. Les relations familiales et les réseaux locaux sont également d'importantes sources d'aide financière en période de crise.

Encadré 4 : Les sociétés d'enterrement et les associations funéraires en Ethiopie: L'*Iddir*

Les *Iddirs* sont des sociétés d'enterrement ou des associations funéraires traditionnelles. On en trouve dans toutes les régions de l'Éthiopie à l'exception du Tigray. En 2007, le *Global Action Poverty Group* a étudié 15 associations paysannes éthiopiennes. Sur les 1500 ménages enquêtés, presque 90% d'entre eux appartenaient au moins à un *iddir*, 21% à deux et 20% étaient membres de trois *iddirs* ou plus. Seulement 4% des ménages ont déclaré ne pas appartenir à un *iddir*, et ce parce qu'ils ne pouvaient en payer l'adhésion mensuelle.

Généralement, les membres d'un *iddir* se rencontrent une ou deux fois par mois et et versent une petite somme de 1 ou 2 birr (0,10 USD$) à un fonds collectif. Les *iddirs* sont des organisations plutôt formelles possédant leurs propres réglements et consignation des contributions et déboursements. Lorsqu'un membre décède, l'*iddir* donne à la famille du défunt une contribution en espèce ou en nature. D'après l'étude, la valeur de la contribution est en moyenne de 100 birr (5 US$). Outre cette forme d'assurance-vie, un tiers des *iddirs* fournissent ou avancent de l'argent à leurs membres en cas de situation d'urgence.

Source: *Collective action and vulnerability: Burial societies in rural Ethiopia.* S.Dercon, J.Hoddinott, P.Krishnan and T.Woldehannna. Global Poverty Research Group. (http://www.gprg.org). Avril 2007.

Les personnes pauvres sont tout particulièrement vulnérables aux risques car elles n'ont guère de réserves ou d'économies. De plus leur accès aux services de prêt est limité et leur réseau social généralement trop petit et moins pertinent que celui des populations plus aisées.
C'est pourquoi les produits d'épargne et de prêt spécialement conçus pour aider les communautés pauvres et marginalisées à faire face aux

risques qui menacent leurs moyens de subsistance sont extrêmement importants.

Produits d'assurance spécifiques

Récemment, les organismes de services financiers – dont les compagnies d'assurance, les banques et les organisations de microfinance – se sont lancés dans des expériences de produits d'assurance spécifiques pour les pauvres. Actuellement, l'on s'intéresse beaucoup au développement de produits d'assurance santé ou d'assurance vie et, dans une moindre mesure, aux assurances couvrant les récoltes et la santé du bétail.

Ce terrain est cependant relativement récent et il reste encore beaucoup à faire. L'expérience a montré que la durabilité financière constitue l'un des plus grands défis à la réussite des produits d'assurance pour les pauvres des zones rurales. Bien des programmes sont à petite échelle, leur administration est complexe et le risque subsiste que l'organisation de microfinance, dont la clientèle est trop peu nombreuse, n'ait pas de réserves suffisantes pour faire face aux demandes.

Dans une étude sur la micro-assurance menée dans les 100 pays les plus pauvres du monde par le *Micro Insurance Centre* (2007), J.R Roth et ses compagnons de recherche ont établi qu'il n'existait que très peu de services de micro-assurance pour les pauvres. En Amérique centrale et du Sud, seuls 7,8% des pauvres bénéficient d'une forme d'assurance ; ce chiffre n'est d'ailleurs pas représentatif car il inclut le Pérou où 40% des pauvres ont accès à une assurance.

En Inde et en Afrique, le pourcentage des pauvres bénéficiant d'une assurance est de 2,7% et de 2% respectivement. Il est largement admis que beaucoup d'efforts restent à faire dans cette branche de la microfinance. Cependant, les difficultés à fournir des services d'assurance rentables et durables sont considérables.

Certains risques n'affectent que les ménages individuellement. Ces risques individuels, spécifiques ou encore appelés *idiosyncratiques*, comprennent les maladies, les décès et les vols. D'autres risques cependant peuvent affecter en même temps un plus grand nombre d'individus et de ménages dans une région spécifique. On parle alors de *risques collectifs* ou *covariants* ; ces risques incluent les calamités naturelles comme la pluviosité, trop ou trop peu abondante, l'irruption de maladies, les plaies qui s'abattent sur les plantes ou les animaux, la chute des prix de vente, les guerres et les épidémies comme le sida.Ce type de risque de masse/risque covariant est difficile à assurer car l'assureur s'expose à de grandes pertes si l'ensemble d'une population est affectée par une de ces calamités.

Figure 8 : Les paysans sont exposés à de nombreux risques

Il existe des plans d'assurance pilotes couvrant les risques individuels ou *idiosyncratiques.* Ils proposent des assurances maladie ou des assu-

rances vie aux pauvres des zones rurales et leur permettent également d'assurer leurs biens et leur bétail.

Certains programmes de microfinance ont des plans d'*assurance vie liée au crédit.* Ils sont souvent obligatoires et sont conçus pour veiller à ce qu'en cas de décés prématuré de l'emprunteur, le prêt puisse être remboursé. L'emprunteur contracte une assurance vie pour la période du crédit. S'il vient à décéder, la dette restante sera remboursée par le fonds d'assurance. Certains programmes de microfinance offrant la possibilité aux paysans d'emprunter pour acheter du bétail ont également élaboré de tels dispositifs afin de couvrir le risque de décès ou de vol des animaux. Les paysans paient une prime d'assurance sur le bétail ; leur prêt sera ainsi couvert s'il arrive quelque chose à leurs animaux.

Les plans d'assurance maladie sont généralement établis sur la base d'un versement de primes mensuelles. Certains couvrent les frais d'hospitalisation, d'autres les frais de médicaments. Les programmes d'assurance vie versent des compensations à la famille de la personne qui vient de mourir et paient parfois les frais d'enterrement.

Risque collectif ou covariant

Des conditions météorologiques incertaines, les plaies et les maladies ainsi que la fluctuation imprévisible des prix du marché sont autant de facteurs qui font de l'agriculture une activité à risque. Il est donc nécessaire de s'assurer. Cependant, les risques étant *collectifs* (ou *covariants*), il n'est pas facile de mettre en place des produits d'assurance appropriés. La compagnie d'assurance est elle-même exposée à de grandes pertes lorsqu'une calamité affecte toute une région.

L'évaluation pour chaque paysan des pertes causées sur les récoltes et sur le bétail par une catastrophe naturelle, une sécheresse récurrente ou des pluies excessives demande énormément de travail. On mène actuellement des expériences *d'assurance indexée* pour chercher à réduire les coûts. Au lieu de se rendre dans les champs de chaque

paysan pour évaluer le montant des pertes, la société d'assurance estime les pertes du paysan sur la base de déviations par rapport à des indicateurs comme par exemple la pluviosité normale de la région. La perte moyenne pour la surface d'une ferme est alors calculée à l'aide de ces estimations. Les résultats sont ultérieurement utilisés pour calculer le montant des indemnisations. Certains s'interrogent cependant sur l'application de cette assurance culture indexée dans les régions isolées. Les tendances météorologiques changeant malheureusement, on ne peut plus se fier aux mesures de pluviométrie locale pour parvenir à de bonnes estimations.

Encadré 5 : Assurance vie liée au crédit et prêts d'urgence proposés par *PULSE*, Zambie

PULSE (Peri-Urban Lusaka Small Enterprise, Petite entreprise péri-urbaine de Lusaka) a commencé à fournir des prêts en 1995. Créée par *CARE International*, elle avait pour but de lutter contre la pauvreté urbaine en facilitant l'accès au crédit aux micro- et petites entreprises. Elle proposait deux types de prêts d'entreprise : *Ntemba*, un produit de prêt collectif pour les petits négociants et des prêts individuels pour les petites entreprises, L'expérience de *PULSE* en matière d'assurance remonte à l'an 2000 avec le lancement d'un plan d'assurance autogéré appelé *Fonds de protection des emprunteurs (Borrowers Protection Fund, BPF). Le BFP* a été mis en place pour fournir aux clients une assurance vie liée au crédit. Le montant des primes allait de 1 à 3% du prêt, en fonction de l'importance et des termes du remboursement. Le *BPF* remboursait les prêts en souffrance. Le programme a pris de l'importance et *PULSE* a réalisé qu'il serait mieux que sa gestion soit confiée à une compagnie d'assurance. C'est ainsi que le *BPF* a été remplacé par un *plan d'assurance vie lié au crédit,* en coopération avec *Madison,* une société d'assurance locale. Ce programme veillait au remboursement d'un prêt dans le cas où l'emprunteur décèdait avant la fin du remboursement ou au cas où, malade, il ne pouvait payer les échéances.

Fin 2002, *PULSE* a lancé un nouveau produit d'assurance – *Thandizo*- couvrant l'emprunteur et certains membres désignés de la famille. PULSE a proposé également des prêts d'urgence pour répondre aux difficultés économiques et aux risques qui n'étaient pas encore couverts par ses activités et produits d'assurance. *Des Prêts domestiques d'urgence* ont été accordés avec remboursement hebdomadaire, bihebdomadaire ou mensuel sur trois mois. Pour ces prêts, la garantie pouvait consister en un salaire, des épargnes personnelles, un employeur se portant garant ou encore les bonnes habitudes de remboursement de l'emprunteur.

L'importance du prêt dépendait de ce à quoi il était destiné. Des prêts de 500 000 ZMK (108 dollars US - USD) ont été octroyés pour payer des frais funéraires et d'autres de 3 millions de ZMK (645 USD) pour payer les frais de scolarité. Le montant maximum accordé pour payer les frais médicaux s'est élevé à 1 million ZMK (216 USD). L'intérêt de ces emprunts était de 5,5% par mois sur la base d'un taux constant et les emprunteurs étaient tenus de rembourser des frais de dossier de prêt allant de 30 000 ZMK (6,5 USD) à 200 000 ZMK (43 USD), suivant l'importance du prêt.

Source: *Good and Bad Practices*. Case Study No.10, mai 2005; Madison Insurance, Zambie. CGAP Working Group on Micro Insurance.

3 Prestataires de services financiers

Qu'ils travaillent au sein du secteur formel, informel ou semi-formel, les prestataires de services financiers fournissent une large gamme de produits et ont développé de nombreuses approches différentes ayant chacune leurs avantages et leurs inconvénients. Les coûts, la flexibilité, la portée et les modes d'épargne et de crédit détermineront l'adéquation de ces services aux groupes cibles spécifiques, en particulier aux populations vivant et travaillant dans les zones démunies et marginales.

3.1 Secteur informel

Amis, proches, commerçants, prêteurs, etc.

Lorsqu'ils ont besoin d'emprunter de l'argent, les pauvres se tournent tout d'abord vers leurs amis, leurs proches, les commerçants locaux, les négociants, les prêteurs sur gage, les usuriers ou les propriétaires terriens. Nombreuses sont les personnes qui déposent leurs économies auprès de personnes de confiance ou auprès de collecteurs d'épargne.

Généralement, les amis et les proches prêtent de l'argent sans demander d'intérêt. En revanche, les prêteurs, collecteurs, commerçants ou propriétaires terriens sont souvent fortement critiqués parce qu'ils exploitent ou prélèvent des taux d'intérêt bien trop élevés.

En dépit de ces problèmes, les sources informelles de crédit ont des avantages manifestes. Ils sont :

- **Facilement accessibles.** Dans certaines régions, il n'y a pas de prestataires de services financiers et les emprunteurs doivent se rendre dans les villes les plus proches pour régler un prêt. Les prêts informels se concluent sans que l'on ait à remplir des formulaires de demande compliqués ou que l'on doive donner une garantie.

- **Flexibles**. Le prêt ne fait l'objet d'aucune restriction. Souvent, les prestataires de microfinance ne prêtent de l'argent que pour des « fins productives » alors que de nombreux emprunteurs désirent emprunter pour payer des biens de consommation ou pour faire face à des situations d'urgence. Le secteur informel en revanche offre généralement une certaine flexibilité en termes de conditions de remboursement.
- **En mesure de réagir rapidement.** Les prêteurs d'argent et usuriers peuvent fournir de l'argent rapidement et les commerçants et négociants sont en mesure de fournir immédiatement des marchandises à crédit.

Tant que les autres établissements de services financiers ne peuvent offrir ce type d'avantages, les prestataires de services informels continueront d'être la principale source de prêt pour les pauvres.

Groupes traditionnels d'épargne et de crédit

Les groupes traditionnels d'épargne et de crédit portent des noms différents en fonction des régions où ils opèrent : dans certains pays on parle des tontines, dans d'autres de tandas ou d'haqbads etc. Les dénominations locales abondent mais les groupes d'épargne et de prêt traditionnels présentent des caractéristiques de base communes.

Associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC)

La forme la plus commune d'épargne et de crédit traditionnels est l'*Association rotative d'épargne et de crédit (AREC)*. Les membres d'une communauté forment volontairement un groupe qui se réunit régulièrement en versant à chaque fois une somme d'argent prédéterminée. Ces contributions ou économies sont attribuées immédiatement à l'un des membres du groupe présent à la réunion, suite éventuellement à un tirage au sort. Dans ce cas, le bénéficiaire ne pourra prétendre participer une nouvelle fois à un futur tirage au sort. Cependant, il continuera de participer aux réunions et versera de l'argent jusqu'à la fin du cycle, c'est-à-dire lorsque tous les membres auront reçu une contribution. De nouveaux membres pourront alors se joindre au

groupe, les anciens membres pourront le quitter et l'on entamera un nouveau cycle de contributions et de paiements. Bien des *AREC* fonctionnent ainsi pendant des années.

L'avantage de ce système est que les membres s'engagent à économiser pour la totalité du cycle. Chaque personne reçoit un capital qui lui permet d'investir, d'acheter du matériel ou d'autres biens de consommation ou encore de payer les frais de scolarité de ses enfants. Ce système est particulièrement populaire chez les femmes mais les hommes le pratiquent aussi, en particulier les commerçants et ceux comme les fonctionnaires qui perçoivent des revenus réguliers.

Figure 9 : Groupe de femmes AREC discutant d'épargne

Associations cumulatives d'épargne et de crédit

Les *Associations cumulatives d'épargne et de crédit (ACEC)* la démarche un peu plus loin. A la différence du système rotatif, les épargnes collectées lors des réunions régulières ne sont pas reversées immédiatement. Elles sont mises de côté jusqu'à ce que la somme cumulée permette de distribuer des prêts importants ou jusqu'à ce les membres aient besoin d'emprunter. Chaque rencontre est l'occasion de collecter les épargnes, de discuter des demandes de prêt, d'effectuer des paiements et de collecter les remboursements. Les ACEC ont une durée de vie limitée, d'une année environ, à la fin de laquelle l'argent accumulé est redistribué aux membres du groupe. Les ACEC sont plus difficiles à gérer que les AREC car l'argent est conservé en espèces et il faut consigner toutes les opérations de prêts et de remboursements. C'est probablement pourquoi elles sont moins courantes que les AREC.

Ces deux formes de tontine présentent de nombreux avantages.

- **Autonomie.** Elles sont mises en place par leurs membres et ne dépendent d'aucune assistance extérieure. Les membres gèrent eux-mêmes le groupe, ils décident du montant et de la fréquence des versements et déterminent leurs propres conditions et procédures de prêt.
- **Cohérence sociale.** Le groupe possède une certaine cohérence puisque ce sont les membres eux-mêmes qui choisissent leurs pairs.
- **Adaptabilité.** Les groupes sont généralement constitués de personnes dans une situation financière similaire. Certains groupes sont formés de femmes négociantes ayant des capacités et besoins financiers importants. D'autres groupes sont constitués de femmes rurales ayant des capacités d'épargne limitées qui s'associent pour s'entraider financièrement. Les versements peuvent aller de quelques dollars par semaine pour certains groupes à quelques centimes pour d'autres groupes où l'argent fait cruellement défaut.
- **Assistance mutuelle.** On joint également ces tontines pour des raisons sociales. Le groupe fournit l'occasion de rencontrer régulièrement d'autres personnes ; les relations ainsi établies peuvent être

une source de soutien appréciable dans les périodes difficiles. Les membres d'une tontine s'entraident souvent en période de crise, en apportant des conseils mais aussi une aide matérielle et financière. On a là une importante ressource sociale que l'on désigne parfois par le terme de *capital social* – une expression qui montre bien quel est le statut des ressources humaines dans la communauté.

Les groupes traditionnels d'épargne et de crédit ont cependant des limites :

- Certains groupes fonctionnent pendant de nombreuses années alors que d'autres ont un cycle de vie limité. Cela signifie qu'ils sont incapables de fournir à leurs membres un accès permanent à des services financiers.
- Ils fonctionnent bien lorsqu'ils disposent de bons leaders. Quoi qu'il en soit, ils sont toujours exposés au risque de fraudes.
- Les membres arrivent rarement à mobiliser les fonds dont les membres qui dirigent des entreprises plus importantes ont besoin.
- Les tontines cumulatives ne fournissent que des prêts à court terme et ne peuvent aider les membres désireux d'investir et de bénéficier de prêts remboursables sur une période plus longue.

3.2 Secteur semi-formel

Le secteur semi-formel est composé d'ONG et d'organisations de développement offrant des services financiers qui ne sont pas couverts par la législation s'appliquant aux prestataires financiers.

Groupements de crédit et de prêt communautaires

Certaines ONG ont développé des groupes communautaires, des associations villageoises ou des groupes d'entraide fournissant des services d'épargne et de crédit. Leurs programmes suivent plus ou moins les méthodes des groupes traditionnels d'épargne et de crédit. Et comme les principes de fonctionnement des groupes traditionnels sont bien connus des groupes cibles, il est assez facile pour les ONG de lancer ces nouveaux programmes.

Tous ces programmes travaillent au départ sur l'épargne. La somme à mettre de côté est fixée par les membres du groupe eux-mêmes. Les groupes sont de taille fort variables, les petits n'ayant pas plus de trois ou quatre membres et les plus grands 30 membres ou plus. Les prêts sont débloqués dès que les membres ont rassemblé un capital d'épargne suffisant. Le groupe est chargé de sélectionner les bénéficiaires, gérer les prêts, surveiller les remboursements et décider des conditions de prêt (taux d'intérêt, échéancier).

Ces programmes diffèrent des tontines rotatives et cumulatives traditionnelles car ils sont initiés par des agences extérieures – en général des ONG. Les ONG s'occupent de promouvoir la mise en oeuvre de programmes d'épargne et de crédit et familiarisent les membres aux principes de base du système. Ces programmes mettent l'accent sur la constitution des groupes, la formation des leaders et l'établissement d'un système simple d'administration des prêts et autres transactions financières. La gestion des nouveaux groupes créés est ensuite placée sous la responsabilité des membres mais les ONG continuent de fournir une aide sous la forme de suivi, conseil et assistance techniques.

L'*Association villageoise d'épargne et de crédit* (*AVEC)* établie par *CARE* au début des années 1990 est un exemple de services financiers formels mis en place par une ONG. *CARE* a commencé à créer des services d'épargne et de crédit en se référant au modèle traditionnel de la tontine cumulative. La réussite de cette initiative a incité diverses ONG internationales, en Afrique tout particulièrement - *Oxfam, PLAN* et *World Vision* notamment - à promouvoir le concept d'*AVEC*.

Encadré 6 : Utilisation de l'épargne et des prêts dans les *AVEC* de Zanzibar

Étude de cas 1 : Mwana Hamisi Mlenge

Mwana Hamisi Mlenge et son mari sont membres du groupe Maendeleo à Chwaka, Zanzibar. Elle tient un petit commerce de chapattis et de mouchoirs, en ville. Mme Mlenge a joint le groupe en 2001. A l'issue de chaque cycle *AVEC*, elle reçoit ses économies augmentées d'un dividende. Ce dividende provient des intérêts payés par les membres du groupe ayant fait un emprunt.

« J'ai reçu quatre versements, explique-t-elle. « le premier d'une valeur de 15 000 shillings tanzaniens (Tsh) équivalents à 25 US$). J'en ai utilisé une partie pour payer les frais de scolarité de mes deux fils et le reste, je m'en suis servi pour acheter de la nourriture et d'autres choses pour le Ramadan. Ce versement m'a vraiment aidé parce qu'il est arrivé au moment des fêtes et j'avais vraiment du mal à payer les frais de scolarité. J'ai reçu une somme correspondant à ce à quoi je m'attendais et j'étais très contente. Le second versement a été de 120 000 TSh (105 US$). J'ai utilisé 60 000 Tsh (50 US$) pour payer l'école de mes fils et j'ai aidé mon mari à agrandir la maison avec le reste. *Le troisième versement s'élevait à 140 000 shillings (122 US$)*. J'ai tout utilisé pour payer l'école de mes fils. *Le dernier versement était de 160 000 TSh (140 US$). J'ai pris 120 000 shillings pour payer les frais de scolarité et le reste, 40 000 Tsh, pour des affaires personnelles. »*

« Cet argent, provenant de mon épargne, a joué un rôle important dans ma vie. Les versements sont arrivés à des moments très opportuns, pendant des fêtes religieuses. J'ai ainsi été capable de payer l'école de mes fils jusqu'au collège. Je suis sûre que je vais même pouvoir payer le collège grâce à mes économies. Sans ce groupe, mes fils ne seraient jamais parvenus là où ils sont maintenant. »

Étude de cas 2 : Salama Ali Mjumbe

Salama Ali Mjumbe est également membre du groupe maendeleo. Ces quatre dernières années, elle a emprunté à six reprises. Son premier prêt, de 15 000 shillings (13$ US), remonte à 2001. Elle s'en est servi pour faire le commerce de khangas (pagnes) qu'elle a achetés à 1800 shilling (1,50 US$) la pièce. Elle les a revendus à 2 100 shillings (1,90 US$). D'après elle, le remboursement s'est fait facilement, sur trois mois. Son dernier prêt remonte à juillet 2006. Elle a emprunté 50 000 Tsh qu'elle a investis dans son commerce de *khanga.* Elle achète maintenant les *khangas* pour un montant de 2000 Tsh (1,85 US$) et les revend à 2300 Tsh (2,00 US$). Elle pensait pouvoir rembourser le prêt à la fin d'août 2006.

« Je n'ai jamais eu de problème à rembourser mes prêts. La clé d'une bonne gestion d'un prêt est de bien planifier et de ne demander un prêt que lorsqu'on sait vraiment ce qu'on veut en faire », dit-elle. Le prêt le plus élevé qu'elle ait fait était de 40 000 shillings (35 US$), en 2004. Elle a acheté alors des tôles pour refaire le toit de la maison de sa mère. *« Je n'oublierai jamais dans quel état était le toit de sa maison avant. A chaque fois que je lui rends visite, je pense à l'emprunt qui a permis de la sortir de cette misère. »*

Source: '*Village Savings and Loan Associations: experience from Zanzibar*'. E.Anyango, E.Esipisu, L.Opoku, S.Johnson, M.Malkamaki and C.Musoke. Paru en 2006.

Les avantages de ce genre d'approche communautaire ou d'entraide sont les suivants :

- Ces dispositifs sont bien adaptés aux capacités financières et aux besoins des pauvres. Les économies déposées pouvant aller de quelques centimes à quelques dollars par semaine, même les groupes aux revenus les plus faibles peuvent y prendre part.
- Les membres du groupe peuvent contracter des prêts soit pour investir dans la production et le commerce, soit pour faire face aux situations d'urgence et aux obligations familiales. Les petits prêts servent souvent à couvrir des frais occasionnels comme l'achat d'intrants agricoles ou la main d'oeuvre.
- Les bénéficiaires utilisent leurs propres économies pour couvrir les dépenses exceptionnelles. Ils n'ont plus besoin de faire un prêt et de s'endetter.
- Les coûts opérationnels sont réduits au minimum car les groupes se gèrent eux-mêmes. Cela leur permet de maintenir des taux d'intérêt bas. Il arrive cependant qu'un groupe décide de fixer un taux d'intérêt commercial pour constituer un capital permettant d'offrir plus de prêts.
- Le système est flexible et les décisions sont prises après discussion au sein du groupe. De plus, les prêts sont octroyés rapidement si le capital nécessaire est disponible.
- Grâce à cette expérience d'auto-organisation, le groupe et ses membres individuels se sentent souvent plus à même de se prendre en main. Le groupe constitue un forum où chacun peut trouver un soutien, où l'on peut échanger ses expériences et mener une action collective.

Les inconvénients des organisations semi-formelles sont les suivants :

- Il peut s'écouler beaucoup de temps avant que le groupe n'accumule suffisamment d'argent pour répondre aux besoins d'emprunt de ses membres.
- Il n'est pas sûr que l'organisation puisse durer. Cela dépend beaucoup de la qualité des leaders et de l'engagement des membres.

Figure 10 : L'emprunt auprès d'une association villageoise d'épargne et de crédit peut servir à réparer une toiture

Fonds de crédits rotatifs

La procédure traditionnelle suivie par les ONG pour mettre en place un programme (d'épargne et) de crédit consiste à créer un *fonds de roulement* avec des financements extérieurs visant à fournir des prêts aux membres ou clients. Les ONG peuvent adopter des approches et stratégies de prêt nombreuses et variées. Certaines approches recourent à la solidarité du groupe, d'autres à des pratiques de prêt individuel. Certaines ONG exigent de leurs clients qu'ils aient déposé quelques économies avant de pouvoir bénéficier d'un prêt, d'autres n'imposent pas ce genre de conditions.

Les fonds de crédits rotatifs sont différents des systèmes communautaires présentés plus haut, non seulement dans leurs sources de financement – généralement extérieures pour une grande part – mais aussi dans le mode de gestion des tâches. Ce sont plutôt les personnels des

programmes et non les membres du groupe qui s'occupent de l'administration financière et de la gestion des prêts, de la sélection et de l'acceptation des demandes de prêt ainsi que des remboursements.

L'expérience a prouvé que la plupart des programmes de fonds de crédits rotatifs créés par les ONG ne résistent pas dans la durée. La plupart d'entre eux se retrouvent en difficulté financière suite à des problèmes de remboursement et au pourcentage élevé d'impayés. Comme les taux d'intérêt sont faibles et l'administration souvent inefficace, ces organisations n'arrivent pas à couvrir les coûts de leurs programmes.

D'autres initiatives réussissent cependant à se transformer en programmes de microfinance durables. Cette transformation passe par l'adoption de procédures de gestion financière et de prêt appropriées, par la séparation de l'administration des activités de microfinance et de gestion d'autres parties du programme ainsi que par l'adoption de procédures strictes de contrôle des remboursements. Ces expériences réussies peuvent être instructives pour les organisations désireuses de professionnaliser leurs services de microfinance. Certains programmes louent d'ailleurs leur expertise en la matière.

D'une manière générale cependant, pour assurer des services financiers effectifs, mieux vaut s'en remettre à des organismes spécialisés, s'ils existent dans la région. Une bonne administration des programmes de fonds de crédits rotatifs exige une expertise en gestion et en exécution des programmes d'épargne et de crédit. Beaucoup d'ONG, n'ayant pas ce savoir-faire, doivent recourir à du personnel expérimenté. Le développement de services fiables prend du temps et on court toujours le risque que les ONG n'aient pas les capacités suffisantes pour mettre en oeuvre un programme de microfinance parallèment à leurs activités principales.

Partenariat avec des organismes financiers formels

Les groupes d'entraide, les associations communautaires d'épargne et de crédit et les programmes de fonds de crédits rotatifs gérés par des

ONG du développement ont la possibilité de travailler en lien avec des programmes ou des banques de microfinance. Les ONG peuvent jouer un rôle majeur dans la prise d'initiative et le lancement du processus. Elles peuvent faire le premier pas en créant un groupe cible et en initiant ses membres aux pratiques de l'épargne et du crédit qui, si elles sont bien menées, les aideront à renforcer leurs capacités économiques et financières. Après avoir gagné de l'expérience, les membres du groupe seront en situation de devenir des clients soit de banques, soit d'institutions de microfinancement. Le modèle des *self help group banking* qui s'est développé en Inde est un bon exemple de cette stratégie.

Groupes d'entraide en Inde

Le modèle des partenariats entre groupes d'entraide et banques (*self-help group banking*) a obtenu un grand succès en Inde. On dit que c'est le programme de microfinancement qui se développe le plus rapidement dans le monde en développement. D'après un rapport publié en 2005 par H.D. Seibel, il y aurait quelque 1,4 million de groupes d'entraide actifs, et quelque 21 millions de membres. Quatre-vingt dix pour cent des participants sont des femmes vivant en milieu rural, dans une situation de grande pauvreté. Environ 36 000 agences bancaires et coopératives primaires fournissent des services d'épargne et de crédit à ces groupes d'entraide. Parallèlement, quelque 3100 agences gouvernementales et non gouvernementales ayant une expérience dans le fonctionnement des groupes d'entraide agissent comme facilitateurs ; elles renforcent les groupes d'entraide existants et aident à la création de nouveaux groupes. Le gouvernement indien stimule et soutient activement ces programmes.

Une banque participant à ce programme de microfinance ne fournira de services de crédit à un groupe d'entraide que lorsqu'elle estimera que le groupe est stable et est capable de fonctionner correctement. Il doit être opérationnel depuis au moins six mois, ses membres doivent constituer une épargne et rembourser leurs prêts de façon fiable. Il faut aussi un système de gestion interne efficace administrant les épargnes

et le remboursement des prêts. Si la banque est satisfaite de la façon dont le groupe d'entraide s'organise, elle lui accordera des prêts. Le groupe gèrera ses prêts en les attribuant à ses membres et en veillant au remboursement. Ce dispositif est intéressant pour les banques car les taux de remboursement sont élevés et les frais de transaction faibles. De plus, le groupe d'entraide sert d'intermédiaire entre la banque et les clients individuels.

Figure 11 : Le gouvernement indien soutient activement les programmes de partenariat financier avec les groupes d'entraide

3.3 Secteur formel

Tous les services financiers réglementés par la législation relèvent du secteur formel. Si la plupart des pays disposent d'une législation bancaire, tous n'ont pas élaboré des lois et règlements couvrant l'ensemble du champ de la microfinance. Il arrive que les organisations ayant un petit portefeuille de prêts n'entrent pas dans le cadre de cette législation et relèvent du secteur semi-formel abordé ci-dessus. Les sociétés coopératives, les associations d'épargne et de crédit et les caisses de crédit sont généralement couvertes par la législation spécifique aux coopératives, sous la tutelle du ministère des Coopératives.

Le secteur formel comprend les banques, les institutions de microfinance enregistrées ainsi que les associations et coopératives d'épargne et de crédit enregistrées. Le secteur formel de la microfinance connaît des dispositifs de prêt très nombreux et variés. La structure et le fonctionnement des organisations et agences enregistrées varient considérablement en fonction de la localisation et du type de clientèle.

Banques agricoles et commerciales

Les banques agricoles étatiques et semi-autonomes mises en place pour stimuler l'activité économique des zones rurales peu développées juste après la décolonisation ont souvent connu de grandes difficultés. Cela s'explique par le fait qu'elles étaient obligées de mener des opérations de crédit subventionné dans les secteurs et régions où les retours sur investissement étaient imprévisibles. Lorsque les prêts à ces régions n'apportaient aucun résultat concluant et que les fermiers et entrepreneurs ruraux étaient incapables de les rembourser, les banques étaient souvent forcées, pour des raisons politiques, de passer les prêts aux profits et pertes. Bien des banques agricoles ne pouvaient réellement fonctionner sans subventions gouvernementales ou donations. Cette situation changea dans les années 1990 avec les privatisations et les nouvelles vagues de réformes gouvernementales. Les politiques gouvernementales ne comprenaient plus la provision de subventions aux banques agricoles et celles qui survécurent à ce changement de politique réduirent considérablement leur champ d'opérations.

Les banques commerciales n'ont jamais été vraiment actives auprès des groupes les plus vulnérables ou dans le secteur de la petite agriculture. Généralement, leurs contacts avec les communautés rurales étaient indirects et se limitaient à fournir des crédits aux courtiers ou à accorder des prêts aux paysans ou commerçants les plus aisés. Il arrivait cependant que des banques commerciales fournissent des crédits à des organisations de microfinance.

Programmes de microfinance rurale

Les programmes de microfinance sont les principaux prestataires de services financiers aux populations pauvres et marginales. Ils ont mis au point toute une série de dispositifs, méthodes et modèles incluant :

Banques villageoises

L'ONG internationale *FINCA* a été le principal promoteur du système de banques villageoises. On trouve des banques villageoises un peu partout en Amérique du Sud. Ce sont des associations d'épargne et de crédit gérées par la communauté au niveau du village, formées et supervisées par des ONG externes.

Une fois le concept de banque villageoise expliqué à la communauté et accepté, l'ONG externe commence à présenter les principes de la banque villageoise aux membres – 30 à 50 personnes en général. Un comité de gestion est mis en place et les statuts sont adoptés. Ceci fait, la banque villageoise est prête à recevoir un prêt externe de l'ONG qu'elle peut ensuite redistribuer à ses membres.

Certaines banques villageoises proposent des prêts individuels alors que d'autres ne concèdent de prêts qu'à des groupements solidaires. Les prêts sont généralement accordés pour une période de quatre à six mois et les remboursements doivent se faire chaque semaine, toutes les deux semaines ou tous les mois. On exige des membres qu'ils constituent une épargne et à mesure que leur épargne grandit, ils peuvent faire des emprunts plus importants.

La banque villageoise verse les remboursements des prêts sur un compte externe. Bien que cet argent puisse être utilisé pour accorder de nouveaux prêts, la banque villageoise doit veiller à stocker suffisamment de réserves à la fin du cycle pour rembourser l'argent emprunté à l'ONG. Elle peut aussi demander un nouveau prêt à l'ONG lorsque l'ancien est entièrement remboursé.

Le comité de gestion de la banque villageoise garde sur un compte interne les épargnes des membres, les intérêts payés et les autres revenus générés par les activités des membres. La banque villageoise a l'entière responsabilité de ce compte et, s'il est bien géré, le capital de la banque augmentera. L'épargne des membres, la gestion habile des fonds de prêt, l'intérêt payé sur les prêts internes et les autres sources de revenus accroîtront la capacité de la banque villageoise à construire ses réserves internes. Contrairement à la *Grameen Bank* par exemple, les banques villageoises sont des institutions financières appartenant entièrement à la communauté.

Groupements solidaires

La *Grameen Bank* du Bangladesh sert souvent de modèle aux groupements solidaires. Son approche a été adoptée sous différentes formes par des programmes de microfinance du monde entier. La *Grameen bank* a pour mission principale d'aller au devant des populations les plus pauvres des zones rurales. C'est pourquoi elle ne s'adresse qu'aux femmes les plus pauvres et les plus vulnérables.

Les pauvres n'ont pas les moyens d'obtenir un prêt garanti. Pour résoudre ce problème, un groupement solidaire se porte responsable du remboursement d'un prêt contracté auprès de la *Grameen Bank.* Les groupements solidaires comptent cinq emprunteurs potentiels qui reçoivent une formation spécifique. Lorsque le groupement devient actif, deux membres ont le droit de contracter un prêt.

La *Grameen Bank* observe le groupe pendant un mois et regarde si ses membres sont en mesure ou non de respecter les conditions du prêt. Les pairs n'auront accès à un prêt que si les deux premiers emprunteurs remboursent correctement leur prêt échelonné sur une période de six semaines. Il y a donc une pression considérable au sein du groupe pour veiller à ce que les prêts soient remboursés dans les temps. La responsabilité collective du groupe sert de garantie au prêt.

La banque encourage ses membres à épargner mais ce n'est pas une obligation. Elle fournit des petits prêts, remboursable en une année sur une base hebdomadaire. Les membres se rencontrent chaque semaine pour déposer leur épargne ou verser leur remboursement.

Les objectifs de développement de la *Grameen Bank* dépassent la microfinance. La banque a établi une liste de 16 principes portant sur des problèmes allant de l'hygiène publique à la santé, l'éducation, la coopération et le planning familial. Ces questions sont discutées régulièrement lors des réunions hebdomadaires du groupement solidaire.

A l'inverse de la banque villageoise, les affaires administratives et financières de la *Grameen Bank* au niveau de la branche sont gérées par du personnel professionnel. Les branches servent généralement 15 à 20 villages. Des agences opèrent au niveau d'un village, leur nombre variant en fonction du nombre d'habitants. Ces agences sont à la base des activités du groupement solidaire.

De nombreuses organisations de microfinance se sont inspirées des expériences de la *Grameen Bank* et de l'approche des groupements solidaires pour développer leurs produits de microfinance rurale. L'approche a souvent été modifiée :

- *Vulnérabilité :* Les organismes de microfinance ont comme clientèle-cible les pauvres mais la plupart d'entre eux n'appliquent pas des critères de vulnérabilité aussi stricts que la *Grameen Bank* pour définir leur clientèle. On dit souvent que ce n'est pas nécessaire car chaque groupement adopte son propre processus de sélection. Les prêts disponibles dans les groupements solidaires étant d'un faible montant, ils n'intéressent guère les personnes plus aisées.
- *Objectifs de développement.* A la différence de la *Grameen Bank,* les organismes de microfinance ne poursuivent généralement pas d'objectifs de développement plus larges. Ils se limitent à offrir des services financiers à leurs membres, principalement parce qu'ils veulent resserrer les coûts. Des coûts élevés constitueraient en effet un danger pour la durabilité des programmes.

- *Épargne*. De nombreuses organisations exigent de leurs membres qu'ils participent à une période d'épargne « obligatoire » avant de leur octroyer des prêts. Cela peut être vu comme une période d'apprentissage au cours de laquelle les membres prennent conscience du fait qu'ils sont capables d'épargner et qu'ils peuvent s'appuyer sur leurs propres ressources. Pendant la période d'épargne obligatoire, les membres sont parfois autorisés à retirer leurs fonds pour faire face à des situations d'urgence ou pour financer des activités "non productives". Généralement cependant, l'argent de l'épargne est conservé par l'organisation pour garantir le remboursement du prêt.
- *Taille du groupement :* La taille du groupement varie mais compte en moyenne de cinq à dix personnes.

L'une des grandes caractéristiques de la *Grameen bank* et de tous les programmes de groupement solidaire est qu'ils ciblent principalement - quoique pas exclusivement – les femmes. Une première raison à cela est que les femmes rurales vivent souvent dans des conditions particulièrement vulnérables mais aussi parce que l'expérience a montré qu'il est plus facile d'organiser les femmes et qu'elles remboursent généralement mieux leurs dettes que les hommes.

Prêts individuels

Les dispositifs de prêt individuel excluent souvent les pauvres alors que les prêts collectifs ne sont pas toujours possibles ou acceptés. Dans certaines sociétés d'Europe de l'Est et d'Amérique latine, le prêt collectif n'est pas populaire et il est souvent difficile d'impliquer les hommes et les groupes « plus aisés » dans ce type de programme. C'est pourquoi de nombreux programmes de microfinance optent pour des dispositifs de prêts individuels plutôt que pour des programmes de prêts collectifs.

Certains programmes ont adopté un système double permettant aussi aux membres du groupement de contracter des prêts individuels lors-

que leurs activités économiques prennent de l'ampleur et qu'ils ont un besoin croissant d'argent liquide.

Figure 12 : L'expérience a montré que les femmes utilisent mieux leurs prêts et remboursent dans les temps

Caisses de crédit

Les caisses de crédit (mutuel) ou coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) sont des institutions financières coopératives à base communautaire. Dans la plupart des cas, les caisses de crédit mutuel sont formellement enregistrées. Les COOPEC fonctionnent comme des institutions semi-formelles mais leur structure organisationnelle est similaire à celle des caisses de crédit. Tous les membres de la commu-

nauté peuvent y adhérer en échange d'une contribution financière, qui peut être vue comme une part sociale.

Les caisses de crédit appartiennent et sont contrôlées par leurs membres. Quoi que des gestionnaires salariés soient responsables des décisions au quotidien, le contrôle ultime de l'organisation revient à l'Assemblée générale composée de l'ensemble des membres sociétaires. Les sociétaires ont tous des droits égaux, quel que soit le nombre de parts qu'ils possèdent ou la somme d'argent qu'ils ont déposée. Les assemblées générales appliquent le principe « un membre une voix ». Les caisses de crédit sont dirigées par un comité de gestion élu et peut comprendre divers sous-comités, comme un comité du crédit ou un comité de surveillance des prêts.

Dans le passé, de nombreuses caisses de crédit s'occupaient surtout de fournir des prêts. Elles s'intéressaient moins à la mobilisation de l'épargne car le capital de prêt était apporté par des bailleurs de fonds externes. Ces dernières années cependant, on s'est mis à encourager l'épargne afin de générer le capital de départ nécessaire au fonctionnement de la caisse. Les caisses de crédit locales sont parfois soutenues par des organisations dites « apex ». Ces organisations de coordination sont par exemple des fédérations nationales ou régionales de mutuelles de crédit capables de fournir des fonds complémentaires aux caisses de crédit désireuses d'élargir leur capital de prêt.

Le prêt individuel constitue la stratégie dominante des caisses de crédit mutuel. Les prêts sont généralement proportionnels à l'épargne des candidats et les garanties de prêt sont soit collectives soit personnelles – apportées parfois par un membre pair. Mais un nombre croissant de mutuelles de crédit se tournent vers les prêts de groupement solidaire.

Le *World Council of Credit Unions (WOCCU)* est l'organisation internationale regroupant les caisses de crédit et autres coopératives financières et leurs fédérations régionales et nationales. Elle a des affiliés dans une centaine de pays et fournit une assistance technique à long

terme pour aider au développement, au renforcement et à la modernisation des caisses de crédit mutuel dans toutes les régions du monde.

Avantages et inconvénients des prestataires de services du secteur formel

Les institutions de services financiers du secteur formel sont officiellement enregistrées et ont souvent un accès plus facile aux fonds externes fournis par les banques (centrales) et les agences bailleurs de fonds que les organisations du secteur semi-formel. Elles sont également en mesure de répondre aux critères professionnels établis par les bailleurs de fonds pour évaluer les performances et la durabilité des organisations ainsi que la qualité de la gestion des finances et des prêts.

Comme ils ont un accès plus facile aux fonds extérieurs, les prestataires de services du secteur formel ont plus de capital à leur disposition, beaucoup plus de clients et leur rayon d'action est bien supérieure. Cependant, dans les zones rurales, en particulier en Afrique, ils interviennent encore de façon marginale. Étant généralement organisées plus efficacement et plus professionnellement, les institutions du secteur formel peuvent garantir des niveaux de durabilité plus élevés que les organisations des secteurs semi-formels ou informels.

Cependant, les prestataires financiers formels – les organisations sans membres plus spécialement - présentent un inconvénient majeur, à savoir qu'ils ont des frais de personnel élevés pour gérer, exécuter et superviser les programmes. De ce fait, ils ont du mal à délivrer des services à un prix acceptable et cela crée des problèmes particuliers pour les régions et les populations dont l'engagement dans l'économie monétaire n'est que marginal. Les paysans et les producteurs ruraux de ces régions ne peuvent économiser et emprunter que de petites sommes et ils ont souvent besoin d'espèces rapidement. Dans les zones faiblement peuplées, la livraison de service est très coûteuse et ne peut être assurée par des organisations ayant des frais de personnel élevés.

Dans le secteur formel, les produits offerts et l'approche adoptée ne réussissent pas souvent à répondre aux besoins et conditions spécifiques du groupe cible. Peu flexibles, les organisations du secteur formel ne peuvent adapter facilement leurs services et stratégies. Un grand nombre d'entre elles se limitent à la fourniture de crédit alors que les services d'épargne sont plus importants pour les pauvres. Elles insistent pour que les prêts soient destinés à des activités productives mais quoi qu'elles en disent, les clients en ont souvent besoin pour acheter des biens de consommation ou pour payer des imprévus. Les organisations qui exigent des garanties ou une personne garante ont tendance à exclure les pauvres.

3.4 Acteurs extérieurs au secteur financier

Sociétés de leasing, négociants et autres ressources locales

Certains types de crédit peuvent être fournis par des acteurs non financiers. Les crédits commerçants, l'agriculture contractuelle, les dispositifs de crédit-stockage et le leasing font partie de cette catégorie. Les sociétés de leasing, les négociants, les grossistes et autres acheteurs des récoltes peuvent fournir des services de crédit en puisant dans leur propre capital ou en utilisant les prêts globaux obtenus auprès de banques ou de bailleurs de fonds.

Organisations de paysans/producteurs

Des crédits peuvent aussi être obtenus auprès des organisations agricoles et comités de production. Cela se fait surtout dans les régions produisant des cultures de rente comme le café, le coton ou le thé. Les comités de production et les organisations de paysans/producteurs y offrent souvent des services de conseil technique, fourniture de crédit et d'intrants, assistance à la commercialisation. Des crédits peuvent être accordés par le biais d'arrangements spéciaux, comme les crédits commerçants, l'agriculture contractuelle ou encore le crédit-stockage. On peut aussi accéder à des fonds grâce à des dispositifs de prêts plus conventionnels. Les banques proposent parfois des prêts globaux aux organisations de paysans/producteurs accordant à leur tour des prêts

individuels à ceux de leurs membres qui peuvent garantir correctement leurs remboursements.

Partenariat entre organisations de paysans ou de producteurs et prestataires de services financiers

Les ONG de développement cherchent souvent à établir des liens avec des prestataires de services financiers. Les ONG introduisent de nouvelles pratiques agricoles, assurent des formations agricoles et surveillent les progrès faits en matière de nouvelles technologies au niveau des fermes. Lorsque tout se passe bien, la productivité agricole et les revenus des paysans augmentent et ceux-ci deviennent des clients plus solvables auprès des prestataires financiers. Ce type de coopération implique que les prestataires de services financiers s'engagent à fournir des prêts à tous les paysans admissibles participant au programme, tout en conservant le contrôle sur la gestion de tout programme d'épargne et de crédit.

4 Bonnes pratiques

La question de la durabilité concerne toutes les organisations de microfinance. Elle est d'une importance cruciale. Pourtant, cette préoccupation ne présente pas que des avantages, surtout lorsqu'on essaie d'élargir la portée des services financiers dans les zones rurales. Des alternatives cherchant à approcher les groupes mal désservis tout en garantissant la durabilité sont actuellement développées. Récemment des institutions de microfinance ont pris des initiatives pour veiller au respect de leur mission initiale – servir les pauvres et les plus démunis – par le biais d'une meilleure gestion des organisations de microfinance et par la surveillance de leur « performance sociale ».

4.1 Durabilité

Leçons tirées

Autrefois, la fourniture de crédit aux paysans était considérée comme faisant partie du développement agricole. Les crédits étaient censés permettre aux paysans de mécaniser leur production, d'installer des systèmes d'irrigation, d'acheter des fertilisants et des semences améliorées et de bénéficier de toutes les nouvelles technologies agricoles. Des crédits étaient fréquemment accordés à des taux inférieurs aux coûts, pour que les paysans ne soient pas accablés par de lourds remboursements. Le crédit était « bon marché ». Souvent, lorsque les paysans avaient du mal à rembourser leurs prêts ou omettaient délibérément de s'acquitter des échéances, ils ne faisaient l'objet d'aucune pénalité.

La discipline des emprunteurs s'est ainsi relâchée et beaucoup ont cessé de prendre au sérieux leur devoir de remboursement. Consécutivement, les fonds de financement ont souffert de sérieuses pertes. Le crédit bon marché a entraîné la dépendance des programmes de crédit vis-à-vis de ressources extérieures et cela a nui à leur durabilité. De plus, ces programmes profitaient finalement surtout aux paysans les

plus aisés – qui, de toute façon, auraient probablement obtenu des crédits ailleurs. L'expérience montre que ces programmes de crédit bon marché n'ont pas réussi à réduire la pauvreté rurale.

Une nouvelle approche des services financiers a émergé dans les années 1980. Les programmes de financement ont commencé à mettre l'accent sur le besoin de durabilité et sur la garantie pour les clients d'un accès permanent aux produits financiers. Le développement de services financiers soutenables devint un objectif en soi. Les programmes de crédit devaient veiller à générer suffisamment de revenus pour couvrir les frais en encaissant des intérêts. Ces revenus incluaient les dépenses engagées pour les prêts externes, les pertes dues aux impayés et les effets négatifs de l'inflation sur la valeur du capital de prêt.

Durabilité

De nouvelles approches furent développées pour permettre aux organisations financières d'élargir leurs services aux catégories de clients les plus démunis. On mit en place notamment des prêts collectifs, des procédures simplifiées d'étude du dossier client et de traitement des demandes de prêt, ou encore la délégation des tâches administratives aux membres d'un groupement d'épargne et de crédit. Ces nouvelles pratiques n'étaient pas seulement plus tournées vers le client, elles aidaient aussi à réduire les coûts des opérations de microfinance.

Malgré tout, les taux d'intérêt que les institutions de microfinance doivent prendre pour assurer leur durabilité restent relativement élevés. A la différence des banques conventionnelles, les organismes de microfinance ont affaire à une somme considérable de petits prêts et de petites épargnes. Cela revient plus cher de traiter ce genre d'affaires que de travailler avec un nombre restreint de prêts importants. De plus, il faut du personnel professionnel pour évaluer les demandes de prêt des clients et pour assurer la mise en place de procédures efficaces de supervision et de gestion financière.

Actuellement, on mesure les bonnes pratiques de la microfinance au niveau de durabilité obtenue. Cela signifie que les organismes de microfinance doivent veiller à sélectionner des clients susceptibles de respecter leurs engagements financiers. L'accent mis sur la durabilité peut contribuer à une bonne « santé » des organisations de microfinance. Mais il y a aussi des inconvénients. Les taux d'intérêt pris par ces institutions pour couvrir leurs frais sont souvent de 25 à 30% par an. Ils sont plus élevés que ceux des banques commerciales et les clients potentiels jugent ces taux excessifs.

C'est un défi considérable que de maintenir des marges réalistes pour les coûts des services financiers fournis dans les régions isolés à des clients vulnérables. Pour y parvenir, les organismes de microfinance doivent constamment chercher à améliorer l'efficacité de leurs opérations. Si les conditions commerciales dans les zones marginalisées et démunies sont telles qu'il n'est pas possible de fournir des services financiers à un taux raisonnable, alors il faut chercher d'autres alternatives.

Gestion des performances sociales

Les institutions de la microfinance sont conscientes des critiques selon lesquels les efforts en matière de durabilité financière ont conduit à un recul des services auprès des clients pauvres et très pauvres. On a également dit que la microfinance créait en réalité une dépendance vis-à-vis du crédit plutôt qu'elle n'aidait les pauvres à améliorer leur situation économique : par exemple, lorsque les clients sont pris dans la spirale de l'endettement en empruntant de l'argent pour payer d'autres dettes.

En réponse, quelque 150 institutions de microfinance et agences de bailleurs de fonds se sont joints à l'initiative *Social Performance*. Les performances sociales des institutions de microfinance sont évaluées afin de développer de meilleures pratiques de gestion et d'améliorer les performances sociales.

Les questions posées dans ces évaluations sont notamment :

- Quelle est la mission de l'institution ? L'institution a-t-elle des objectifs sociaux ?
- Quelles activités l'institution pense-t-elle entreprendre pour mener à bien sa mission sociale ? A-t-on élaboré et mis en œuvre des dispositifs pour réaliser ces objectifs ?
- L'institution sert-elle les pauvres et extrêmement pauvres ? Les produits conçus répondent-ils à leurs besoins ?
- Les conditions sociales et économiques des clients se sont-elles améliorées ?

Autres alternatives

D'autres alternatives sont actuellement explorées :

- **Capital initial :** Les bailleurs de fonds octroient souvent aux jeunes organisations de services financiers un « capital initial », généralement pour une période de trois à cinq ans, aux fins de couvrir les frais de démarrage. Ce capital initial est parfois accordé pour une période plus longue si les établissements ont affaire à des communautés marginalisées et vulnérables. Cela leur donne plus de temps pour constituer des revenus qui puissent, à terme, couvrir les frais. Ainsi, les organisations n'ont pas à ventiler les coûts de démarrage sur leurs clients en demandant des taux d'intérêt élevés.
- **Assistance technique :** il s'agit de faire en sorte que les populations vulnérables et celles vivant dans des régions isolées puissent bénéficier d'une assistance technique adéquate et appropriée qui leur permette d'entreprendre des activités économiques rentables et de rembourser leurs emprunts.
- **Subventions de démarrage :** à la place de prêts, on octroie des subventions de démarrage aux clients très vulnérables. Cela leur permet de commencer à investir dans leur ferme ou entreprise sans avoir à supporter de plus le poids d'un remboursement. Dès que leur entreprise devient soutenable ou peut potentiellement croître, ces personnes sont en mesure de répondre aux conditions d'un crédit et peuvent prétendre obtenir un prêt.

- **Épargne :** il s'agit de faire appel à la propre épargne du client plutôt qu'à des prêts, tout particulièrement lorsque l'argent est employé à des fins non-productives. On prévient ainsi l'endettement.
- **Gestion communautaire :** on établit des structures de services financiers comme les groupements communautaires d'épargne et de crédit qui ne nécessitent pas un personnel professionnel coûteux puisque ces structures sont administrées par les membres eux-mêmes.
- **Technologies de communication :** des innovations techniques récentes de l'industrie de la communication, comme les téléphones portables et l'internet, sont appliquées au secteur financier dans les régions où c'est techniquement possible. Les dispositifs de banques mobiles où le personnel bancaire se déplace dans les villages à jour fixe (les jours de marché par exemple) sont également un succès car les clients n'ont plus à effectuer de longs trajets et la banque n'a pas à financer l'établissement d'agences locales.

Figure 13 : Les téléphones portables peuvent faciliter le travail des paysans et celui des organisations de microfinance

4.2 Approche intégrée

La microfinance rurale est souvent liée aux programmes d'amélioration des moyens de subsistance et de réduction de la pauvreté. L'accès au crédit joue un rôle essentiel dans le développement économique mais d'autres facteurs sont tout aussi importants. Les ruraux ont besoin d'acquérir des compétences techniques et entrepreneuriales grâce auxquelles ils sauront planifier et gérer leurs activités ; ils ont besoin d'accéder à des technologies agricoles et pastorales appropriées pour améliorer la production ; ils ont encore besoin de routes et de réseaux de communication pour pouvoir profiter des opportunités commerciales.

Bien des organisations de services financiers se limitent à des services se rapportant directement à leurs activités principales – comme l'octroi de prêts, les dispositifs d'épargne, l'évaluation des capacités financières et de remboursement des emprunteurs et la supervision des remboursements. C'est ce qu'on appelle l'*approche minimaliste*. Ces organisations ont choisi de se spécialiser dans ce qu'elles savent le mieux faire. En adoptant cette approche, elles évitent de répercuter les frais de services supplémentaires sur leurs clients. Cependant d'autres services, comme l'aide commerciale, la formation ou la fourniture d'intrants sont également nécessaires au développement économique. Les carences de l'approche minimaliste peuvent être compensées si les organisations de services financiers coopèrent avec des ONG, des organisations de producteurs, des entreprises privées, le gouvernement et les agences de développement.

Il est probable que les groupes vulnérables – les femmes rurales notamment – n'aient pas la confiance en soi nécessaire pour se lancer dans de nouvelles activités économiques ou pour changer leur façon de faire. Le travail au sein de groupements solidaires ou de groupes d'entraide organisés par des organisations de microfinance peut les aider à améliorer leurs compétences et savoir-faire, à échanger plus facilement leurs expériences et à se prêter main forte pour surmonter leurs problèmes.

4.3 Rôle des différents acteurs

De nombreux programmes de développement et ONG ont essayé de créer leurs propres services de microcrédit, sans grand succès. Ils se heurtent le plus souvent au nombre considérable de clients qui ne remboursent pas leurs prêts et aux coûts élevés qu'engendrent de tels services.

Pour administrer des programmes de microfinance, une certaine expertise et une attitude d'entrepreneur sont nécessaires. Or les personnels d'ONG s'occupant de programmes de développement ou d'activités n'ont pas souvent ces compétences. Les organisations planifiant le lancement de services de crédit devraient donc veiller à ce que leurs personnels puissent :

- **Évaluer :** évaluer les capacités financières et de remboursement des emprunteurs. Ils devraient être capables d'analyser le rendement des activités économiques proposées et la trésorerie que générera cette entreprise – avec les autres activités de subsistance du ménage.
- **Faire respecter les règles :** faire respecter les conditions liées à un prêt. Le personnel des ONG est souvent trop complaisant à l'égard des mauvais payeurs. Cela n'encourage pas les emprunteurs à adopter de bonnes habitudes de paiement et cela peut conduire éventuellement à l'échec de l'ensemble du programme de crédit.
- **Gestion :** gérer efficacement les affaires financières. La gestion financière des programmes d'épargne et de crédit devrait rester séparée des autres activités et tous les coûts s'y rapportant devraient être administrés séparément. Cela permettrait d'évaluer les coûts de façon réaliste et d'en tenir compte dans l'établissement de politiques d'épargne et de crédit.
- **Surveillance :** Comprendre et lancer des systèmes de surveillance capables de recenser les paiements, la situation des portefeuilles de prêt et la balance entre les « bons » prêts – remboursés régulièrement -et les « mauvais », qui entraînent une perte de capital et de profit. La surveillance permet d'évaluer la bonne santé opérationnelle et la durabilité financière.

Une organisation ne devrait envisager de proposer des services financiers que s'il n'existe pas d'autres organismes de microfinance capables de répondre aux besoins de sa clientèle. Avant de décider d'établir un programme de services financiers, elle devrait se poser les questions suivantes :

- Le programme proposé s'accorde-t-il bien avec la culture, l'identité et les autres activités de l'organisation ?
- Les activités de microfinance devraient-elles être organisées comme des activités séparées ou peuvent-elles être associées aux programmes existants ? En général, il vaut mieux séparer les activités de services financiers des autres activités ;
- Faudra-t-il employer du personnel spécialisé pour administrer les programmes proposés ou faudra-t-il donner une formation spécialisée au personnel existant ?

Figure 14 : Le matériel acheté grâce à un prêt peut être utilisé de façon plus productive et être mieux entretenu si l'emprunteur bénéficie de conseils et de soutien

Les programmes de développement et les ONG jouent un rôle intermédiaire important en établissant un lien entre les clients et les prestataires de services financiers. Pour mener des activités économiques assurant leur subsistance, les groupes vulnérables ont besoin d'autres services que le seul crédit.

La meilleure démarche donc, pour les programmes et ONG de développement, consiste à fournir des services supplémentaires visant à améliorer les compétences techniques et la confiance en soi des clients et à laisser la fourniture de services de microfinance à des prestataires spécialisés. Si les clients vulnérables sont bien préparés avant de se lancer dans une activité économique, ils représentront un risque moindre pour les prestataires de services financiers qui se montreront alors plus motivés à les accepter comme clients.

5 Conclusions

Les caractéristiques de l'économie rurale d'une région ou d'une population sont déterminantes pour le choix des services financiers et des institutions de service (voir Tableau 2). Toute décision sur la fourniture de produits financiers devrait commencer par l'analyse de ces caractéristiques et du type de demande.

Le nombre d'institutions de microfinance et de clients a rapidement augmenté ces dernières années mais les zones rurales et les populations marginales n'ont pas véritablement bénéficié de cette croissance. C'est pourquoi de nouvelles approches sont actuellement élaborées pour servir l'agriculture moderne en même temps que les zones et populations rurales marginales.

Ces dernières dizaines d'années, la durabilité financière des institutions de microfinance était considérée comme étant d'une importance stratégique. Cette finalité a cependant été réalisée aux dépens de leurs performances sociales. C'est pourquoi il faut rechercher des alternatives pour s'assurer que les populations et régions marginales aient aussi accès à des services financiers appropriés.

Différents groupes cibles

Deux types de groupes cibles ont été mis en évidence dans le premier chapitre de cette brochure. Chacun de ces groupes réclame une stratégie différente :

- **Type Un :** le type Un regroupe les populations qui ne sont que marginalement engagées dans l'économie de marché. Elles vivent dans des zones géographiquement isolées, au sol pauvre et à faible pluviosité, où les opportunités d'écoulement des produits sont très limitées. Consécutivement, ces populations évitent de prendre des risques et produisent principalement pour leur propre subsistance. L'extrême pauvreté ou le manque de terre, de capital ou de main d'oeuvre peuvent aussi considérablement compliquer la participa-

tion à l'économie de marché de populations vivant dans des régions plus prospères.

- **Type Deux :** le type Deux comprend les producteurs ayant suffisamment de moyens et vivant/travaillant dans des régions assez riches leur permettant de participer (pleinement) à l'économie de marché.

Tableau 2 : Caractéristiques de l'économie rurale et de la demande de services financiers

Économie rurale	
Régions/populations marginales	**Régions/populations bien intégrées dans l'économie de marché**
Caractéristiques : ➢ Pauvreté des infrastructures routières et de communication ➢ Faible densité de population ➢ Économie locale faible et peu diversifiée ➢ Cultures d'autosubsistance principalement ➢ Opportunités restreintes d'activités non agricoles ➢ Services financiers pour gestion de la trésorerie du ménage ➢ Petites épargnes et petits prêts en grande quantité	*Caractéristiques :* ➢ De bonnes infrastructures routières et de communication ➢ Forte densité de population ➢ Économie locale forte ➢ Marché pour diverses sortes de cultures commerciales ➢ Nombreuses opportunités d'activités non agricoles ➢ Services financiers pour investir dans des activités économiques ➢ Faible quuantité de transactions monétaires importantes
entraînant ➢ Des coûts de transaction élevés ➢ Rentabilité des organisations à faible coût	*entraînant…* ➢ Des coûts de transaction moins élevés ➢ Rentabilité des organisations à coût élevé
Source : *Community-based Financial Organizations: A Solution to Access in Remote Rural Areas?* Anne Ritchie. Banque mondiale. Agriculture and Rural Development Discussion Paper 34. (sur la base d'un tableau similaire publié dans cet ouvrage, avec quelques modifications)	

Demande de services financiers

Épargne ou crédit

L'épargne est le point d'entrée le plus important pour les institutions prévoyant de fournir des services financiers aux ménages paysans du type Un. Le lissage des revenus est un aspect bien connu de la gestion des ménages dans les économies rurales. Les programmes d'épargne et de crédit peuvent se fonder sur cette pratique pour aider les produc-

teurs ruraux à gérer leurs revenus plus efficacement et à constituer des réserves financières. L'épargne peut être employée pour financer des investissements. Ainsi, les individus et les ménages n'ont pas à faire d'emprunt et à risquer l'endettement au cas où ils ne pourraient rembourser leur prêt à temps.

Les paysans, commerçants, négociants et entrepreneurs du type Deux ont généralement des activités génératrices de revenus aux perspectives économiques favorables. Ils ont cependant besoin de crédit car le capital leur manque pour développer leurs activités. La possession de ressources les rend moins vulnérables à l'endettement que les personnes sans ressources.

Crédit agricole

La plupart des programmes de microfinance n'accordent pas de crédit à moyen ou long terme. Les programmes de microfinance octroyant des crédits à court terme et exigeant un remboursement hebdomadaire ou mensuelle rapidement après l'octroi du prêt sont les plus intéressants pour les producteurs et négociants. En effet, ceux-ci travaillent sur des cycles d'activités économiques courts et un grand nombre d'entre eux seront en mesure de rembourser leurs prêts en puisant dans d'autres sources de revenus. Les dispositifs de crédit à court terme sont en revanche moins appropriés à la production et à l'investissement agricoles. Avant de pouvoir être vendus, les plantes doivent croître et les animaux grandir. Cela prend du temps et les investissements en machines et bâtiments ne produisent de retour sur investissement que plusieurs années plus tard.

Assurances

Les services d'assurance peuvent aider les gens ainsi que les prestataires de services financiers à faire face aux risques. On développe ces derniers temps des programmes d'assurance maladie ou d'assurance vie. Des programmes de microfinance essaient d'adopter des systèmes d'assurance couvrant des risques comme les non-remboursements suite à une maladie du bétail, de mauvaises récoltes ou le décès d'un

client. La plupart de ces programmes en sont encore au stade expérimental et l'on ne peut dire s'il est possible de créer des programmes de micro-assurance pour les pauvres proposant des primes abordables tout en étant d'un bon rapport coût-efficacité. Dans le secteur agricole, les calamités comme les sécheresses, les inondations ou la chute des prix affectent un nombre très nombreux de clients en même temps. Il est difficile d'assurer de tels risques « covariants » car les indemnités peuvent s'élever à des sommes impressionnantes.

Figure 15 : Il est parfois difficile de respecter les échéances de remboursement

Différents prestataires de services financiers

Secteur informel

La plupart des ménages ruraux pauvres des zones marginales qui ont besoin de faire un prêt dépendent de prestataires du secteur informel comme les amis, les proches, les commerçants ou prêteurs d'argent.

Les économies sont gardées sous forme de biens matériels et les groupes traditionnels d'épargne et de crédit sont courants dans ces communautés.

Les gens recourent à des sources informelles de prêt parce qu'ils n'ont pas d'autre alternative. Les prestataires de services financiers formels ou semi-formels évitent souvent les zones rurales, en particulier celles qui sont marginalisées ou peu peuplées. Cela s'explique par le coût élevé des services dans ces zones où les infrastructures de communication et autres sont défaillantes et où les clients n'épargnent ou n'empruntent que de très petites sommes d'argent.

Organisations associatives et à base communautaire

Les organisations associatives, comme les banques villageoises, les associations d'épargne et de crédit, les groupements d'épargne et de crédit communautaires ainsi que les groupes d'entraide peuvent réduire les coûts de leurs services en remettant les tâches de gestion aux membres locaux. Ces associations sont plus en mesure d'offrir des services à faible coût dans les zones rurales que les autres institutions de microfinance.

Dans le système de groupements communautaires d'épargne et de crédit, la gestion du programme est cédée à l'ensemble du groupe. Cela permet de quasiment supprimer les coûts opérationnels et de gestion. Le système des groupes communautaires d'épargne et de crédit vise également l'accumulation d'épargne. Cette démarche est bien adaptée à la capacité des (plus) pauvres et à leurs besoins. Un inconvénient cependant est que les prêts disponibles sont limités au capital d'épargnes mobilisés par le groupe. Le système de partenariat groupes d'entraide - banques comme il est pratiqué en Inde est une bonne alternative. Grâce à leur coopération avec des banques, les associations sont en mesure d'offrir des prêts plus importants à leurs clients individuels dont les besoins en argent dépassent les moyens du groupe.

Secteur formel

Les banques et les organisations de microfinance ayant des coûts structurels et opérationnels plus élevés peuvent jouer un rôle pour les régions et populations qui sont bien intégrées dans l'économie de marché. Il se peut que les clients opérant dans le secteur commercial aient besoin de produits financiers spécifiques, pas seulement pour la production mais aussi pour la commercialisation, le marketing et l'investissement. La fourniture de tels services nécessitent des savoir-faire spécialisés et une expertise que peuvent s'offrir ces types d'organisation. Les coûts opérationnels sont moindres car les prêts moyens sollicités par ces clients sont suffisamment importants et les communautés relativement accessibles.

Mais même de cette façon, les coûts d'accès à ces services de crédit restent dans bien des cas trop élevés car les bénéfices et revenus des paysans sont généralement bas. C'est pourquoi l'on recherche d'autres alternatives, comme le crédit commerçant, l'agriculture contractuelle ou les crédits-stockages. Les innovations technologiques, comme le service bancaire électronique ou la banque mobile peuvent également contribuer à réduire les coûts.

Bonnes pratiques

Autrefois, les banques agricoles étaient souvent dépendantes des injections d'argent faites par le gouvernement ou les bailleurs de fonds pour compenser les pertes financières encourues dans les secteurs et régions désservis pour des raisons politiques principalement et où les clients avaient peu de moyens économiques. Qui plus est, on ne faisait pas souvent respecter les conditions liées à l'octroi de prêts. Les ONG et programmes de développement assayant leurs programmes de services financiers sur des fonds roulants n'arrivaient généralement pas à assurer des services durables.

Ces dernières années, la durabilité est devenue l'un des principaux objectifs des prestataires et organisations de services financiers. En général, la plupart des ONG ne sont pas bien équipées pour gérer les

programmes de services financiers et ces services devraient être laissés à des organisations spécialisées. Les ONG ne disposent pas de l'expertise ou de la démarche commerciale pouvant assurer la durabilité des programmes financiers. Elles sont plus qualifiées pour fournir des services d'assistance comme des formations agricoles ou commerciales ou pour aider leurs clients à développer des activités économiques viables tirant profit des opportunités du marché. Les prestations de services financiers peuvent être laissées à des organisations spécialisées.

Bien que la question de la durabilité soit importante, si on lui accorde souvent trop d'importance, cela peut devenir problématique pour les organismes s'occupant de développement rural et de moyens de subsistance dans les communautés pauvres. Des initiatives sont actuellement menées pour améliorer la performance sociale des institutions de microfinance. Dans ce cadre, on cherche à développer des alternatives mettant l'accent à la fois sur les besoins des groupes marginaux et sur l'importance d'assurer la durabilité. Prenons comme exemples de cette démarche l'octroi de fonds de démarrage aux clients très vulnérables et la prolongation de la durée de subventionnement d'un programme qui n'est pas encore soutenable. En donnant la priorité à l'épargne, en s'appuyant plus sur les structures communautaires et en fournissant une assistance technique propre à aider les clients à développer des activités économiques, on crée également un contexte favorable à des services financiers durables pour les pauvres.

Bibliographie

Guides de formation

CAFR : www.ruralfinance.org/index_fr.jsp
Le site Web de CAFR (Centre d'Apprentissage de Finance Rurale) est conçu pour fournir un accès aux meilleurs matériels concernant le renforcement des capacités dans le domaine de la finance rurale. Le Centre d'apprentissage est financé par la FAO, le FIDA, la Banque Mondiale et GTZ, et géré par les spécialistes en finance rurale de la FAO. Le Centre vise à aider les organisations des pays en développement à renforcer leurs capacités à offrir des services financiers qui répondent aux besoins des ménages ruraux et entreprises rurales. Le site Web donne accès aux matériaux de formation (outils de formation, manuels d'étude) et un bibliothèque de référence des documents et multimédias. Après inscription on peut recevoir un bulletin mensuel avec une liste des nouveaux matériels ajoutés au CAFR.
Pour guides d'auto-apprentissage : www.ruralfinance.org/id/22362
Pour leçons en ligne : www.ruralfinance.org.id/5568

Village Savings and Loan Associates : www.vsla.net
VSL Associates est un groupement d'acteurs du terrain cherchant à répandre dans le monde, et plus particulièrement en Afrique, la méthode ASCA d'épargne et de prêt pour les villageois. VSL a été créée dans l'idée de promouvoir l'adoption de cette approche particulière de la microfinance gérée au niveau communautaire, à savoir le modèle AVEC - Association villageoise d'épargne et de crédit (en anglais VSLA : Village Savings and Loan Association).
L'association organise des formations et fournit des services de MIS (système intégré de gestion) et M&E (contrôle et évaluation) aux programmes désireux de promouvoir son modèle.
D'excellents manuels de formation sur les 'Associations Villageoises d'Epargne et de Crédit' et le ''Système d'Information de Gestion' peuvent être téléchargés sur le site Internet (en anglais).

Zoom microfinance :
www.sosfaim.be/pages_be/fr/publications/publications_zoom
Zoom microfinance est une magazine, publié par SOS Faim Belgique, qui a pour objectifs de partir d'une expérience concrète pour poser des questions de fond et (r)ouvrir des débats sur l'impact de la microfinance sur le développement du Sud.

Guides techniques

Agricultural Production Lending. Un kit utilitaire pour les agents de crédit et gestionnaires de portefeuilles de crédits. FAO/GTZ, Eschborn 2004. www.fao.org/ag/ags/subjects/en/ruralfinance/agfinance.html ou: www.ruralfinance.org/id/22390

Handbook for the Analysis of the Governance of Microfinance Institutions. IFAF, GTZ, Cerise, Iram. 2004.
www.ruralfinance.org/id/34135

A Technical Guide to Rural Finance. Exploring Products. WOCCU Technical Guides, Décembre 2003.
www.woccu.org/publications/techguides

Evolutions récentes

Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates, and Opportunities. Nagarajan, Geetha and Richard L. Meyer. Août 2005. AED Economics Working Paper Series. Ohio State University, USA. http://aede.osu.edu/resources/docs/display2.php?cat=5

Innovations in microfinance. (Bamako 2000). Technical Note 1-6, USAID Micro-enterprise Best Practices (MBP) Project.
www.microfinancegateway.com

Informations générales

What Matters in Rural and Microfinance. Hans Dieter Seibel (2000). Development Research Center. Université de Cologne.
www.unikoeln.de/ew-fak/aef/working_papers.htm

Adresses utiles

CERISE : www.cerise-microfinance.org
CERISE (Comité d'Echanges, de Réflexion et d'Information sur les systèmes d'Epargne et crédit) a été initié par quatre organismes français travaillant en appui aux institutions de microfinance dans les pays du Sud. Son objectif est d'offrir une plate-forme de capitalisation, de réflexion, d'études, d'échange, de proposition, d'information et de publication sur la microfinance.

CIDR : www.cidr.org
CIDR (Centre International de Développement et de Recherche) intervient en Afrique dans des secteurs : développement local et décentralisation, développement d'entreprises en milieu rural et en milieu urbain, systèmes financiers décentralisés, assurance maladie et prévoyance sociale. Ses programmes « Systèmes financiers décentralisés » appuient à la création des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA), et des institutions de crédit solidaires (ICS). Les programmes « Systèmes de santé et prévoyance sociale » appuient la création d'organisations de micro-assurance santé.

FAO : www.fao.org/ag/ags/subjects/fr/ruralfinance
Le Groupe de finance rurale de la FAO (Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture) vise à promouvoir l'amélioration des services financiers ruraux dans les pays en développement ou en transition. Vous trouverez plus de détails sur leur travail et leurs publications et davantage de ressources en finance rurale en consultant le Centre d'apprentissage de finance rurale (CAFR) géré par les spécialistes en finance rurale de la FAO.

HIVOS
Hivos est une organisation non gouvernementale d'inspiration humaniste. En collaboration avec les organisations locales des pays en développement, Hivos œuvre au développement d'un monde libre, équitable et durable où tous les citoyens – femmes et hommes – puissent

équitablement accéder aux ressources et opportunités de développement. Hivos fournit un soutien financier et politique aux ONG locales, mène des activités de lobbying et s'emploie à échanger ses connaissances et son expertise avec ses partenaires. Elle cherche également à agrandir son réseau de relation, au niveau international mais aussi aux Pays-Bas.
Contact:
P.O. box 85565, 2508 CG, La Haye, Pays-Bas
T: +31 70 376 5500, F: +31 70 362 4600
E: info@hivos.nl, W: www.hivos.nl

ILEIA
Centre pour l'information sur l'agriculture durable à faibles intrants externes. Promouvoit les échanges d'information pour les exploitants agricoles de petite échelle dans le Sud par le biais de l'identification de technologies prometteuses. Des informations concernant ces technologies sont transmises principalement par le biais du magazine LEISA. Tous les articles peuvent être consultés en ligne.
Contact : ILEIA, Zuidsingel 16, 3811 HA Amersfoort, Pays-Bas
T : +31 33 4673870, F : +31 33 4632410
E : ileia@ileia.nl , W : www.leisa.info

Portail Microfinance : www.lamicrofinance.org
Le Portail Microfinance est un site dédié à la microfinance au sens large. Il offre un ensemble de services conçus pour les professionnels du secteur et plus généralement pour tous ceux qui sont intéressés par le thème. Les ressources du site constituent la source d'information en microfinance la plus complète en français sur le Web. Le site fonctionne aussi comme une plate-forme d'échanges d'informations où les différents acteurs (IMF, réseaux d'IMF, bailleurs de fonds, consultants et prestataires de services) peuvent apporter leur contribution, proposer des documents, et annoncer des conférences ou formations.